

Reseller News

Die Zeitschrift für Fachhändler, Integratoren und Systemhäuser

Nr. 9 | 26. Februar 2009

Tech Data baut um Wiederbelebung von Brightstar

peter.schulte@crn.de

Tech Data stellt sich mit vier Geschäftsbereichen neu auf. Die Überraschung: TK-Distributor Brightstar soll nun mit einer Mannschaft aus NT plus-Ehemaligen um Manager Axel Grellhorst zur starken vierten Säule des TD-Geschäfts werden. »Wir werden das Thema Mobility in höchster Qualität im deutschen Markt platzieren«, gibt Axel Grellhorst im Interview mit *Computer Reseller News* als Ziel vor. **SEITE 20**

Comeback nach Pleite API rettet BUG-Shops

matthias.hell@crn.de

Die Onlineshops Norsk-IT und E-Bug der insolventen BUG AG setzen unter neuen de-Domains zum Comeback an. Möglich ist das, da die Markenrechte BUG-Chef Christian Böhme persönlich gehören und dieser mit dem Distributor API einen Partner für den Relaunch gefunden hat. Ehemalige BUG-Mitarbeiter und Opfer der von Böhme initiierten Abmahnwelle sind empört und fordern ein juristisches Vorgehen gegen den Firmenchef. **SEITE 12**

Mobile World Congress Mobilfunk von morgen

karena.friedrich@crn.de

Auch wenn ein Meilenstein wie das »iPhone« fehlte, zeigte der Mobile World Congress in Barcelona auch dieses Jahr wieder die wichtigsten Trends in der Mobilfunkbranche. Handel und Endkunden können sich auf zahlreiche Innovationen freuen. Mit Acer präsentierte sich sogar ein gewichtiger Neuzugang auf dem Smartphone-Markt. Der taiwanische Hersteller will in diese Jahr gleich zehn eigene Smartphones auf den Markt bringen. **SEITE 52**

Schon 2.000 Partner

Maxdata nach dem Neustart

Unter dem Dach der Konzernmutter Quanmax hat sich Maxdata neu formiert. Mit der Fokussierung auf Server und Desktops für Business-Kunden und ein einstufiges Vertriebsmodell sieht sich der Hersteller besser gerüstet als die Mitte vergangenen Jahres Pleite gegangene Vorgängergesellschaft.

michaela.wurm@crn.de

Die schon kurz nach der Maxdata-Insolvenz im Oktober 2008 neu formierte Maxdata GmbH meldet sich zurück. Mit der neuen Konzernmutter Quanmax im Rücken, aber ohne die Altlast der überdimensionierten Produktionsstätten sieht sich der Hersteller besser aufgestellt als die Vorgängergesellschaft. Produziert wird am Standort Marl immer noch. Einen Teil der Fertigungsanlagen betreibt jetzt Quanmax, die dort Server für Maxdata herstellt. Die Desktop-PCs kommen von dem Quanmax-Werk in Linz, wo auch PCs für die Marken Chiligrün und Gericom assembliert werden.

Mit dem Fokus auf Business-Produkte und ein einstufiges Vertriebsmodell soll Maxdata als Fachhandelsmarke an erfolgreichere Zeiten anknüpfen. Die rund 2.000 Fachhändler werden direkt beliefert, der Vertrieb über Distributoren sei derzeit kein Thema, erklärt Frank Kwasnitza, der als Geschäftsleiter Vertrieb wieder mit an Bord ist. Um das etwas ramponierte Vertrauen der Fachhändler in die Marke Maxdata zu stärken, bietet die neue Maxdata seit kurzem einen kostenlosen Ersatzteilservice für die eigenen Platinum-Server an, die vor dem 25. Juni 2008 ausgeliefert wurden. **SEITE 18**

Chinesen liefern bezahlte Monitore nicht

Fukato ist insolvent

Mit der Insolvenz der Fukato GmbH hofft das Management auf eine Folgegesellschaft. Sie soll vor allem das Geschäft mit den Festplattenlösungen fortführen. Nicht betroffen vom Insolvenzantrag ist die Marke Datacask. Diese Produkte werden ausschließlich über den Fachhandelskanal vertrieben.

martin.fryba@crn.de,
wolfgang.kuehn@crn.de

Zwei Jahre nach dem Start der von Ex-Vobis-Vorstand Jürgen Rakow gegründeten Fukato GmbH hat der IT-Vermarkter aus Potsdam Insolvenz angemeldet. Das Unternehmen habe Strafzahlungen an seine Kunden zahlen müssen, und zwar für nicht gelieferte

Monitore, die Fukato bei chinesischen Herstellern geordert und vorfinanziert habe. Die Lieferungen aus Asien blieben die Partner schuldig. Unabhängig von der Insolvenz würden die Geschäfte weitergehen, sagte Rakow.

Fukato stand überwiegend als Lieferant für große Einzelhandelsketten im Geschäft, hat aber auch mit der Marke Datacask den Fachhandel beliefert. Dieses Geschäft mit Festplattenlösungen sei nach Aussage von Rakow nicht gefährdet und solle fortgeführt werden. Fukato-Geschäftsführerin Natalie Kremer bleibe im Amt und werde zusammen mit dem Insolvenzverwalter an einer Fortführungslösung arbeiten. **MEHR AUF SEITE 10**

Thema der Woche: Planet Reseller



Großer Andrang auf das Händlerzentrum – ab Seite 38

CeBIT-Chef Ernst Raue im Interview

Planet Reseller boomt

Der Planet Reseller wächst: Distributoren, Händler und immer häufiger auch die großen Hersteller setzen bei ihrer CeBIT-Präsenz auf das Fachhandelszentrum. In diesem Jahr lockt nicht nur das größere Ausstellungsangebot, sondern auch ein erweitertes Planet-Programm Fachbesucher an.

peter.schulte@crn.de

4.300 Unternehmen werden sich auf der CeBIT 2009 auf rund 20.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche präsentieren. Deutlich weniger als im Vorjahr, aber: »4.300 Unternehmen in der schwersten Wirtschaftskrise seit Jahrzehnten – das ist ein Erfolg«, bekräftigt CeBIT-Chef Ernst Raue im Interview mit *Computer Reseller News* (Seite 40). Die Deutsche Messe AG forciert die Qualitätszunahme, indem sie verstärkt auf spezialisierte Ausstel-

lungsbereiche setzt. Tatsächlich zeigt auch die Erfolgsgeschichte des Fachhandelszentrums Planet Reseller, dass man mit speziellen Ausstellungsbereichen mehr Aussteller und Besucher gewinnen kann. Der ITK-Channel-Treffpunkt nimmt inzwischen fast die ganze Halle 25 ein. Distributoren, Händler und auch immer mehr große Hersteller setzen bei ihrer CeBIT-Präsenz auf den boomenden Planet Reseller. **SEITE 38**

Im Komponentenmarkt

Ende der Preiserhöhung bei DDR2-RAMs 104

Das Preistreiben bei DDR2-Speichermodulen hat erstmal ein Ende, Flash-Speicher werden jedoch weiterhin teurer. Viel hängt vom insolventen Speicherhersteller Qimonda ab.

Wir sind da.

Da,
wo unsere
Kunden sind.

Hervorragende Produkte und die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Partnern im Handel sind für Brother die wichtigsten Grundlagen des Erfolges. Deshalb freuen wir uns darauf, Ihnen unsere Neuheiten und Innovationen auch in diesem Jahr auf der CeBIT live und persönlich zu präsentieren. Besuchen Sie Brother auf der CeBIT, diesmal im nur für das Fachpublikum zugänglichen Planet Reseller Bereich. Brother. At your side.



Wir sehen uns. Im Planet Reseller.
Halle 25 / Stand D40 (L111)

Kopfnuss

»XP rules«: Abwrackprämie für Windows Vista

kopfnuss@crn.de

Bei der Lektüre in einschlägigen PC-Fachzeitschriften reibt man sich schon zuweilen verwundert die Augen, was man da so alles liest. Nein, ich meine jetzt ausnahmsweise einmal nicht die gut gemeinten Ratschläge über »böse Programme«, um das ganze Internet leer zu saugen oder Software zum Erstellen von »privaten Sicherheitskopien« von DVDs und Blu-ray-Scheiben. Fast noch populärer als Anleitungen zum illegalen Download von Musik und Filmen sind derzeit praxisnahe Instruktionen, wie sich ein nagelneues Vista-System auf Windows XP »downgraden« lässt. Zitat aus einer sehr auflagenstarken PC-Publikation: »XP rockt noch immer. Also weg mit dem ätzenden Vista und Bühne frei für den Superstar, den sie (das »Sie« wird doch eigentlich groß geschrieben aber never mind...) mit einfachen Tricks wieder auf Ihren PC bringen.« Im weiteren Verlauf des

Beitrages ist dann auch noch die Rede von XP als einem »King, der einfach nicht totzukriegen ist«. Bemerkenswert ist die ungeheure Popularität und damit das grenzenlose Vista-Fiasko ja schon. Vor allem wenn man bedenkt, dass Microsoft bereits vor einiger Zeit den Verkauf von OEM- und Retail-Lizenzen für Windows XP eingestellt hat. Clevere Endkunden kaufen sich, wenn Sie ein neues Gerät erwerben wollen, am besten einen Business-PC von Herstellern wie FSC, Dell oder Lenovo. Denn nur diese Geräte erlauben in ihren Lizenzbedingungen das Downgraden auf XP.

Die Bundesregierung scheint sich nun ebenfalls auf die Bedürfnisse des Marktes eingestellt zu haben und bietet neuerdings eine staatliche Abwrackprämie für

Kunden an, die ihren Vista-PC auf XP downgraden wollen. Dieser Schritt war dringend notwendig, um Bill Gates vor der drohenden Insolvenz zu retten, der infolge der Finanzkrise von seinem Vermögen, das rund 60 Milliarden Dollar beträgt, bereits rund drei Milliarden Dollar abschreiben musste. Wahre Menschenfreunde wissen zudem, dass ein Großteil der Einnahmen von Microsoft und des Vermögens von Bill Gates wohltätigen Zwecken zugute kommt. Das ist übrigens auch der entscheidende Grund, warum moralisch integre PC-Anwender immer Windows als Betriebssystem bevorzugen werden, auch wenn Sie im Grunde ganz genau wissen, dass Windows in punkto technischen Innovationen und Benutzerfreundlichkeit anderen Betriebssystemen, wie zum Beispiel dem deutlich überlegenen Mac OS von Apple, noch nie das Wasser reichen konnte. ■

Puth (by Baaske Cartoons)



Editorial

Von Gewinnern und Rückkehrern

Die Glücksspielindustrie boomt auch in Krisenzeiten. Die ausgeschriebenen Preise und die aufgehäuften Jackpots wurden seit Beginn der Wirtschaftskrise jedenfalls nicht abgespeckt. Leider habe ich kein glückliches Händchen für Lottozahlen. Und bei der Verlosung vieler aktueller IT-Produkte im CeBIT-Händlerzentrum »Planet Reseller« darf ich als CRN-Mitarbeiter leider nicht mitmachen. Damit habe ich also keine Chance auf einen EeePC von Asus oder einen Brother-Drucker, die im Anschluss an die Produktvorstellung im »Gläsernen Studio« der CRN verlost werden. Gerne überlasse ich aber diese und viele andere Gewinne Ihnen, wenn Sie uns auf der CeBIT in der Halle 25, Stand E106, im Planet Reseller besuchen.



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

Leider zeigen sich nicht alle Branchen so krisensicher. Schon gar nicht die ITK-Industrie. Jüngstes Beispiel: die Fukato GmbH. Die Handelsfirma stolperte laut Gesellschafter Jürgen Rakow über nicht gelieferte Monitore aus Asien (lesen Sie dazu unseren Bericht ab Seite 10). Rakow ist aber guter Hoffnung, das Geschäft mit einer Folgegesellschaft fortführen zu können. Dass Totgesagte oft länger leben, zeigt schon das Beispiel Maxdata: Der Hersteller legt nun einen kompletten Neustart mit Desktops und Servern hin. Fachhändler erfahren ab Seite 18, was sie von der »neuen Maxdata« erwarten können.

Aufgeben gilt also nicht. Das ist auch mein persönliches Fazit aus den vielen vermeintlich düsteren Vorkommnissen in der Branche, die dann doch noch eine optimistische Wendung nehmen. Auch der CeBIT prophezeien Schwarzseher ja gerne eine wenig glanzvolle Zukunft. Dann werden prominente Messeverweigerer oder sinkende Ausstellerzahlen angeführt. Oft genug aber hat die weltweit größte IT-Messe – und nicht nur die: zuletzt auch der Mobile World Congress in Barcelona (siehe Seite 52) – gezeigt, dass eine erfolgreiche Messe nicht Jahr für Jahr Rekordzahlen vorlegen muss, damit Aussteller und Besucher zufrieden sind. Die Deutsche Messe AG forciert die Qualität des Ausstellungsangebots mit spezialisierten Ausstellungsbereichen und Themenschwerpunkten. Und der Erfolg des Planet Reseller ist das beste Beispiel dafür, dass die Messe-Leitung sich auf dem richtigen Weg befindet. Besuchen auch Sie den Channel-Treffpunkt der CeBIT: über das Planet Reseller-Programm können Sie sich ab Seite 14 informieren.

Mit den besten Grüßen,

Zahl der Woche

22,7 Millionen

Schnelle Internetverbindungen boomen auch im Mobilfunk. Zum Jahreswechsel gab es knapp 16 Millionen UMTS-Anschlüsse in Deutschland. In diesem Jahr soll die Zahl um gut 40 Prozent auf 22,7 Millionen Anschlüsse steigen. Das teilte der Branchenverband Bitkom anlässlich der Mobilfunkmesse Mobile World mit.

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



Ortstermin: EP: Schmidt in Artern

Das Fachgeschäft EP: Schmidt in Artern wurde von Firmeninhaber Stefan Schmidt im April 1993 gegründet. Nach stetigen Sortimentserweiterungen und Anpassungen feierte das Haus im April 2007 glanzvoll Neueröffnung.

Das Team von EP:Schmidt besteht aus elf Mitarbeitern im Verkauf, Service, der PC-Abteilung und einer ebenfalls integrierten Postagentur. Auf rund 200 Quadratmetern Verkaufsfläche präsentiert das Handelshaus Produkte und Dienstleistungen rund um TV, Video, HiFi, Telecom, PC/Multimedia und Elektrogeräte. Die hauseigene Meisterwerkstatt und der Liefer- und Montage-service vervollständigen das Portfolio.

»Wir bieten unseren Kunden optimale fachgerechte Beratung, damit sie genau das Produkt bekommen, was sie wirklich möchten und brauchen«, betont EP-Schmidt-Geschäftsführer Stefan Schmidt. Zum Service gehören auch Zusatzleistungen wie beispielsweise Wertgarantie und individuelle Finanzierungs-konzepte für größere Anschaffungen. ■

Gastkommentar

Peer Stemmler, Country Manager Germany bei Cisco WebEx in Düsseldorf

Können SaaS-Projekte einen ROI haben? SaaS am Point of No Return

Heute muss fast jedes IT-Projekt einen möglichst kurzen Return-on-Investment (ROI) nachweisen. Es lässt sich sogar ein Run auf möglichst kurze ROIs feststellen: Ein Jahr, also ein Rückfluss der investierten Mittel innerhalb eines Jahres, ist das Mindeste.

Da kann ein neues IT-Konzept wie Software as a Service (SaaS) natürlich nicht zurückstehen und so versprechen SaaS-Anbieter einen kurzen ROI – am besten unter sechs Monaten. In der Wirklichkeit dürfte das allerdings schwierig werden, denn SaaS ist definitionsgemäß »Service« und für Unternehmen deshalb so interessant, weil keine Investition nötig ist. Man kann sofort loslegen, jederzeit erweitern und wenn das eigene Geschäft andere Wege einschlägt, kündigt man den Service-Vertrag und muss dann nicht einmal überflüssige Computer entsorgen.

Und der ROI? Wer keine Investition tätigt, bekommt auch nichts zurück: No Investment – No Return. Das ist eine Folge des Service-Konzepts, bei dem laufende Kosten an die Stelle von Anlageinvestitionen treten. Anschub-Investitionen für die Umstellung des IT-Betriebs auf SaaS betreffen wiederum nicht den Kern der Anwendungen und taugen so auch nicht zur Beurteilung der Wirtschaftlichkeit eines Projekts. Die kann sich nur erweisen, indem man die laufenden Kosten der SaaS-Lösung mit ihrem Beitrag zum Unternehmenserfolg vergleicht.

Wenn heute also SaaS-Projekte immer wieder mit einem extrem kurzen ROI prunken, so ist das ein Stückweit Etikettenschwindel. Da man in die neue Infrastruktur kaum etwas investieren muss, ist auch ein ROI von einer Woche kein Kunststück. Im Idealfall wird der Wert immer gegen Null tendieren.

Anders gesagt: Der ROI gehört in die Welt traditioneller



IT-Projekte, in der man Computern nur traute, wenn man sie im eigenen Keller arbeiten hörte. SaaS sprengt solche Maßstäbe und ist insofern ein wirklich evolutionäres Konzept. Andere Kriterien wie TCO sind für die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit besser geeignet. Die ROI-Rallye hat SaaS daher gar nicht nötig. ■

Briefe

»Allüren wie Ebay«

(CRN-Online vom 10.02.2009),
»Ebay-Alternative Yatego«

Die zunehmende Kritik an Yatego ist absolut berechtigt. Man kummert sich nicht um Kunden. Seit Monaten bitte ich per Mail und Telefon um Rückmeldung, weil sich unsere Umsätze im Gegensatz zu anderen Plattformen hier auf allerniedrigstem Niveau bewegen – mit starker Tendenz nach unten. Nun sollte im Herbst die Jahresgebühr abgebucht werden. Fünf Wochen vorher habe ich zu wiederholtem Male Kontakt gesucht, so wie in der Vergangenheit, weil die Umsätze sich hier nicht entwickeln wollten. Produktive Hilfe gab es nicht. Stattdessen Allüren wie Ebay.

Die Jahresgebühren auf die Umsätze umgerechnet, lassen selbst Ebay als Sonderangebot erscheinen. 15 bis 20 Prozent anteilige Umsatzprovisionen sind in der Unterhaltungselektronik nicht bezahlbar. Yatego interessiert sich nicht die Bohne für Händler. Es geht nur darum, viel Gebühren zu kassieren ohne Gegenleistungen zu erbringen. Und Problembewältigung kennen die nicht.

OLIVER KÖPPEN, SHOP IN GMBH

Keine Zukunftsängste

(CRN-Online vom 20.02.2009),
»Fujitsu Siemens mit dramatischem Umsatzverlust«

Wir sind der größte FSC-Distributor im Business-Bereich und bemerken natürlich auch, dass im Hardwaremarkt keine Steigerungen wie vor einigen Jahren realisierbar sind. Aber ich würde bei dem aktuellen Umsatzrückgang von FSC auf keinen Fall von »dramatisch« reden! Wenn Ihre Zahlen stimmen, dann entspräche das einem Rückgang von 15 Prozent! Und das bei einem Preisverfall von mehr als 20 Prozent! Man kann doch die Leistung eines Unternehmens nicht nur über den Umsatz definieren! Dadurch wurden schon viele gute Unternehmen ruiniert.

Eine Trennung von solchen Strategen, wie sie derzeit im Siemens-Vorstand sitzen, ist in meiner Meinung nur positiv. Da sind uns die Japaner sicher einen Schritt voraus. Darum haben wir hinsichtlich der Übernahme durch Fujitsu auch keinerlei Zukunftsängste.

CHRISTOPH WÖHNER,
BYTEC, FRIEDRICHSHAFEN

Promotion
LANCOM
1711+ VPN
315,- €
HEK



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

Höchste Qualität! Für Ihr Business.



NEU: LANCOM 1711+ VPN
Business-VPN-Router für professionelle Standortvernetzung.
SONDERPREIS HEK (netto) 315,- EUR



LANCOM 1811n Wireless
Business-VPN-Router mit High-Speed WLAN für
professionelle Standortvernetzung.
HEK (netto) 466,- EUR | 116,50 EUR Cash-Back*



LANCOM L-315agn dual Wireless
Dual Radio Dual Band Access Point mit großer Flexibilität,
Redundanz und hohen Durchsatzraten durch MIMO Technik.
HEK (netto) 417,- EUR | 104,25 EUR Cash-Back*



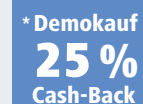
LANCOM Advanced VPN Client V2.1
Hochsicherer, verschlüsselter Firmenzugang von unterwegs
mit integrierter Stateful-Inspection Firewall.
HEK (netto) 77,- EUR



HALLE 13 STAND C34
Kostenlose
Eintrittskarte unter:
www.lancom.de



Jetzt anmelden!
www.lancom.de/lanupdate



www.lancom.de/demo

LANCOM
Systems

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

9. WOCHE

Fakten & Analysen

- 10 Fukato meldet Insolvenz an**
Monitorgeschäft eingebrochen
Dell strebt Löschung der Marke »Netbook« an
Psion mahnt Hersteller ab
- 12 API sorgt für Comeback von Norsk-IT und E-Bug**
Ehemalige BUG-Mitarbeiter sind empört
Fujitsu Siemens mit deutlichem Umsatzverlust
FSC Deutschland-Chef Hans-Dieter Wysuwa
durch Bernd Wagner ersetzt
- 14 IT-Prominenz im Planet Reseller**
»Gläsernes Studio« auf der CeBIT
- 16 Multimedia-Spaß bei Hama und Sennheiser**
Business- und Gaming-Kunden im Fokus

Diese Woche auf
crn.de



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

Unternehmen

- 18 Maxdata nach der Stunde null**
2.000 Partner, keine Distributoren
- 20 Überraschende Wiederbelebung von Brightstar**
Tech Data stellt Geschäftsbereiche neu auf
- 21 Toshiba übernimmt Festplattensparte von Fujitsu**
Fujitsu steigt aus
- 22 Samsung: Eigenes Partnerprogramm für Druckerhändler**
Kein Mindestumsatz für Certified Level
- 23 F5 plant europäisches Channel-Programm**
Wachstumspotenzial für Advanced
Delivery Controller
- 24 Ingram Micro: »SMB-Resellern eine einfache Zusammenarbeit ermöglichen«**
Ingram Micros SMB-Chef Ernesto Schmutter
im CRN-Gespräch
- 25 Intel verklagt Nvidia**
Richter sollen entscheiden
- 26 IBM wertet regionale Partner-Zentren auf**
Pilotkonzept für den Mittelstandsvertrieb
- 27 Restrukturierung bei Bearing Point**
Systemintegratoren
- 28 Lancom sucht Zusammenarbeit mit großen Systemhäusern**
Wachstum im Projektgeschäft erwartet
D-Link baut sein Service-Portfolio aus
Fokus auf Business-Lösungen
- 29 Neuer Ärger um SAPs Support-Modell**
Anwender fordern deutliche Wahlmöglichkeit
- 30 Microsoft kündigt Initiative für den Einzelhandel an**
Zusammenarbeit mit Accenture und Avanade
Palo Alto startet in Deutschland
Exklusive Vertriebskooperation mit TLK
- 31 Pioneer will TVs noch abverkaufen**
Reaktionen zum Ausstieg aus dem TV-Geschäft

Management & Recht

- 36 Frisch, freundlich, phrasenfrei**
Kundenanschriften



Schwerpunkt

Thema der Woche: Planet Reseller

- 38 Der ITK-Channel trifft sich im Planet Reseller**
Großer Andrang auf das CeBIT-Fachhandelszentrum
- 40 »Wir sind wie ein Fels in der Brandung«**
Exklusiv-Interview mit CeBIT-Chef
Ernst Raue, Vorstandsmitglied
der Deutschen Messe AG

ANZEIGE

Computer
Reseller News
Webinar live
10.03.2009 | 16.00 - 16.45 Uhr
Thema:
**Neue, lukrative
Geschäftschancen
für Systemhäuser**

 **PARTNER
DIRECT**

Kostenlos anmelden!
go.crn.de/150

Maxdata ist wieder da:
Mit Servern und Desktops startet der Hersteller neu. Seite 18





Lässt sich mit dem Thema Energieeffizienz wirklich der Umsatz steigern?

ESPRIMO P7935 proGREEN selection und SCENICVIEW P-SERIE:
Kostensenkend und umweltfreundlich - jetzt mit Hilfe des Trade In Programms austauschen

Bis zu 50% weniger Energieverbrauch!⁴⁾
Mit 24" Display bis zu 89,-€ sparen!⁵⁾

Der Wechsel zu energieeffizienter Hardware sollte für Ihre Kunden nicht nur ökologisch sinnvoll sein, sondern auch unter Kostenaspekten. Aus diesem Grund bietet Fujitsu Siemens nicht nur wegweisende Hardware, sondern auch clevere Finanzierungslösungen, mit denen Ihre Kunden die Umstellung besonders budgetschonend gestalten können. Im Rahmen des Trade In Programms nehmen wir außerdem die gebrauchte Hardware zum Bestpreis in Zahlung, auch Altgeräte anderer Hersteller. Top-Verkaufsargumente, die nur darauf warten, von Ihnen in zusätzlichen Umsatz verwandelt zu werden. Mehr zum Thema Energieeffizienz, proGREEN Produkte und die 0-Watt Displays finden Sie unter www.fujitsu-siemens.de/progreen und www.fujitsu-siemens.de/0-Watt. Für Informationen zum Trade In Programm bitte e-Mail schicken an trade-in.de@fujitsu-siemens.com



ESPRIMO P7935 proGREEN selection

- Intel® Core™ 2 Duo Prozessor E8500 (3,16 GHz, 6 MB SLC, 1333 MHz FSB)
- Original Windows Vista® Business oder Original Microsoft® Windows® XP Professional²⁾
- 2GB DDR2-800 (2x 1GB)
- 160 GB S-ATA II Festplatte, DVD SuperMulti SATA
- 3 Jahre Bring-In Service³⁾

549€¹⁾

VFY:P7935PXD11DE

LCD SCENICVIEW P24W-5 ECO Premium Wide Display

- 24" Wide Format
- Kontrast: 1000:1, Helligkeit: 400 cd/m², 6 ms, Ergofuß, D-Sub, DVI-D und HDMI Anschluss, inkl. Lautsprecher, Auflösung 1920x1200 Pixel, Helligkeitssensor, 16,7 Mio Farben, 0-Watt Energiesparmodus, ECO-Button
- 3 Jahre Vor-Ort-Austausch³⁾

639€¹⁾

S26361-K1254-V150

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

²⁾ OEM Recovery Version

³⁾ gem. Fujitsu Siemens Computers Garantiebedingungen

⁴⁾ abhängig von Konfiguration, im Vergleich mit ESPRIMO E5905 aus August 2005

⁵⁾ Im Standby über 5 Jahre durchschnittlicher Office Einsatz

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



Für einige Reseller endet die »Jagd nach Wissen« im Dracula-Schloss in Transilvanien.
Seite 42

Blitzlicht

- 42 Microsoft/Actebis Peacock:**
Zu Besuch bei Dracula
Allnet: Kostenlose CeBIT-Tickets
Eno: Party fürs Google-Handy
- 43 Datakom:** Mail-Sicherheit zum Sonderpreis
Novastor: Special-Offer zum Schutz von Servern
Aetka: Mehr Umsatz mit Zubehör

Märkte & Prognosen

- 44 Anspruch der Internet-Generation an IT**
Datenblatt
- 46 Canon schlägt HP bei Tintenstrahldruckern**
»Channeltracks« Drucker

Hören & Sehen

- 50 »Wir haben noch nicht mal angefangen, das zu verstehen«**
Daniel Kehlmanns neues Buch »Ruhm«
US-Casinos fahnden nach iPhone-Nutzern
Technik für Zocker
Reif für die Insel
Gewinn der Woche

Produkte & Technologien

- 52 Mobilfunk von morgen**
Mobile World Congress Barcelona
- 58 Gateprotect:** Vereinfachtes Patch-Management für mehr Sicherheit
Zyxel: Digitales Datencenter für Heimnetzwerke
- 59 Hewlett-Packard:** Storage-Offensive für 2009
Emtec: Multimedia-Würfel
- 60 Intel:** 32nm-Prozessoren kommen schon 2009
Shuttle: Mini-Gehäuse für Core-i7-CPUs
Low-Budget-Fon von Auerswald:
Erweiterte Systemtelefon-Reihe
- 61 Iron Mountain Digital:** Backup für Mac-Rechner
Trendnet: Internet-Kamera-Server nach Wireless N-Standard
- 62 Softengine:** Business-Software im Browser
Cloudmark: Sicherheit in den Wolken
- 63 Genius:** OptoWheel-Mäuse erfinden das Rad neu
Avanquest: Frühjahrsputz für den Rechner

Rubriken

- 3 Meinung**
- 4 Leserforum**
- 48 Personen**
- 49 Termine**
- 65 Kontaktbörse**
- 101 Ausschreibungen**
- 104 Komponentenmarkt**
- 105 Szene**
- 106 Impressum/Inserentenverzeichnis**
- 107 Szene**



Mobile World Congress: 47.000 Fachbesucher kamen nach Barcelona, 8.000 weniger als im Vorjahr.
Seite 52

Verbatim – Technology you can trust



Besuchen Sie uns auf der CeBIT in Planet Reseller Halle 25 Stand F121

TV-Satt!

Umsatz einschalten.



Besuchen Sie uns auf der CeBIT 2009 und lernen Sie unser neues Partnerprogramm kennen!

Halle 13
Stand C20



Machen Sie Umsatz mit Netzwerken, die auch wirklich funktionieren. devolo bietet Ihnen mit den dLAN®-Produkten alle Möglichkeiten.



dLAN® Highspeed Ethernet II
• Einstecken und loslegen



dLAN® 85 HSplus
• integrierte Steckdose mit Netzfilter



dLAN® 200 AVplus
• integrierte Steckdose mit Netzfilter



dLAN® 200 AV Wireless G
• WLAN Anschluss



dLAN® 200 AVeasy
• Verschlüsselung per Knopfdruck

Bis zu 85 Mbit/s!

Unkompliziertes Heimnetzwerk, ideal z.B. für Internetverlängerung und die schnelle Verbindung Ihrer PCs, Drucker, Spielekonsole und IPTV.

Bis zu 200 Mbit/s!

High Performance Stromnetzwerk, ideal z.B. für HD-Videostreaming/ IPTV, Online- und Netzwerk-Gaming; perfekt für den unkomplizierten Aufbau eines leistungsfähigen Heim- und Officenetzwerks.



dLAN® TV Sat

Der erste Satelliten-Receiver, der das hausinterne Stromnetz für die TV-Übertragung nutzt!

Für Kunden, die Satellitenfernsehen in HD Qualität auf dem PC ansehen wollen.

Infos zu unseren Produkten und unserem Partnerprogramm finden Sie unter www.devolo.de
Vetriebsinfoline +49-(0)241-182 79 79, info@devolo.de, devolo AG, Sonnenweg 11, 52070 Aachen



www.devolo.de/tvsat



Easy Home Networking

Fachhandelsmarke Datacask nicht betroffen

Fukato meldet Insolvenz an

Der IT-Vermarkter Fukato hat am Freitag einen Insolvenzantrag gestellt. Zwei Jahre nach dem hoffnungsvollen Start steckt die von Ex-Vobis-Vorstand Jürgen Rakow gemeinsam mit Natalie Kremer gegründete Fukato GmbH in »wirtschaftlichen Schwierigkeiten«. Der Grund für die Insolvenz läge in China.

*martin.fryba@crn.de,
wolfgang.kuehn@crn.de*

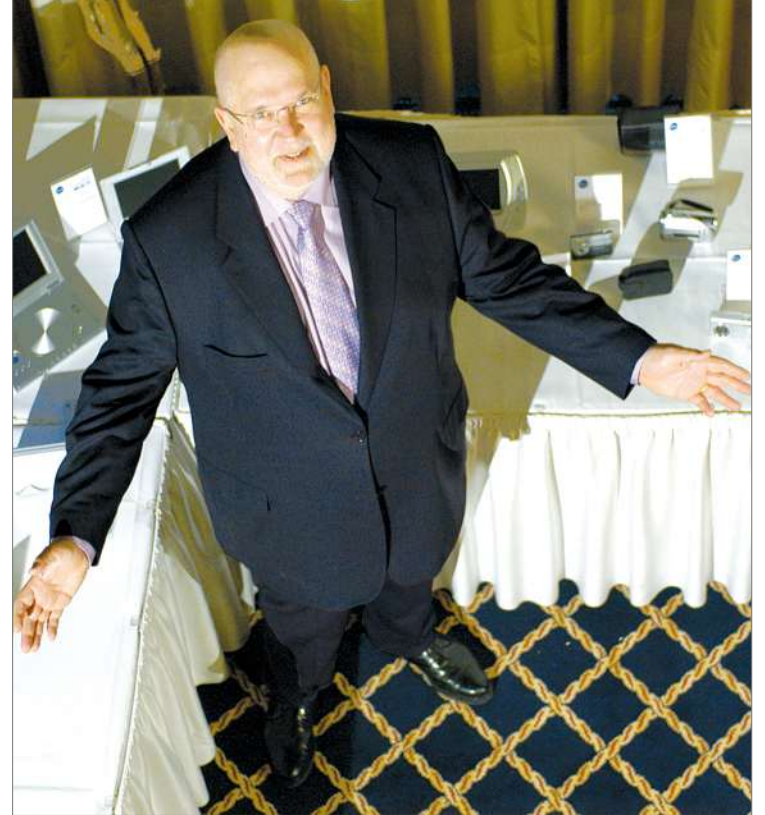
Die Fukato GmbH hat vergangenen Freitag einen Eigenantrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gestellt. Zum vorläufigen Insolvenzverwalter bestellte das Amtsgericht den Rechtsanwalt Rolf Rattunde von der Berliner Kanzlei Leonhardt, Westhelle & Partner. Ein erfahrener Insolvenzverwalter, der fast auf den Tag genau letztes Jahr die Insolvenz der Multi-Media ProMarkt Handels GmbH abgewickelt hatte.

Fukato-Gründer Jürgen Rakow bedauerte gegenüber CRN die Insolvenz und führt sie auf das Monitorgeschäft zurück, das aufgrund von Lieferschwierigkeiten zusammengebrochen sei. »Unserer chinesischen Hersteller lieferten trotz hoher sechsstelliger

Zahlungen keine Monitore mehr«, erklärt Rakow. Folge: »Unsere Kunden verlangten Strafzahlungen, da wir die Liefervereinbarungen nicht einhalten konnten«. Zusätzlich hätten noch der gestiegene Dollarkurs und ausbleibende Aufträge die Situation verschärft. Betroffen von der Insolvenz sind alle acht Mitarbeiter der Gesellschaft. Auf jeden Fall sei das Unternehmen nicht überschuldet. »Unser Eigenkapital ist nicht verbrannt«, fügt er hinzu.

Die finanzielle Misere führt dazu, »dass wir vorsorglich Insolvenz angemeldet haben«, bestätigt Rakow. Unabhängig davon werde aber unter dem Insolvenzverwalter Rattunde das Geschäft fortgeführt, zeigt sich Rakow si-

cher. Er hofft auf eine Folgegesellschaft, die in der Hauptsache die Festplattenlösungen vermarkten soll. Rakow sah im Gang zum Insolvenzgericht die einzige Möglichkeit, um mit einem reduzierten Produktangebot weitermachen zu können. »Wir haben sehr intensiv alle Möglichkeiten ausgelotet, aber es blieb nur der Insolvenzantrag«, sagte der Manager im Gespräch mit CRN. »Die Finanzkrise findet auch im richtigen Leben statt«. Dabei war er noch Mitte vergangenen Jahres optimistisch, dass »wir mit chinesischen Preisen und deutschem Service«, ein gewichtiges Wort im deutschen Handelsmarkt mit sprechen können. Doch die Realität holte Fukato ein.



»Unser Eigenkapital ist nicht verbrannt.«

Jürgen Rakow, Fukato-Gründer

Jetzt hofft Rakow auf eine Fortführungsgesellschaft, um unter der Geschäftsführerin Natalie Kremer das Geschäft mit den Festplattenlösungen weiterführen zu können. »Ich bin da optimistisch«, meint er. Immerhin würde der Handel mit den Festplattenlösungen und den damit rund 30 Produkten gut laufen. Mit Monitoren allerdings soll Fukato nichts mehr zu tun haben, da B-Brand-Monitore ohnehin keine Chance für ein profitables Geschäft hätten. »Der Service für

die am Markt befindlichen Monitore ist aber durch uns sichergestellt«, fügt er hinzu.

Nicht betroffen von der Insolvenz sei die Marke Datacask. Unter diesem Brand werden Fachhändler beliefert. »Da läuft alles so weiter wie gewohnt.« Ob allerdings längerfristig Netbooks und Notebooks im Datacask-Angebot erhalten bleiben, könne Rakow derzeit nicht sagen. Der Markt dafür sei jedenfalls wenig erfreulich. ■

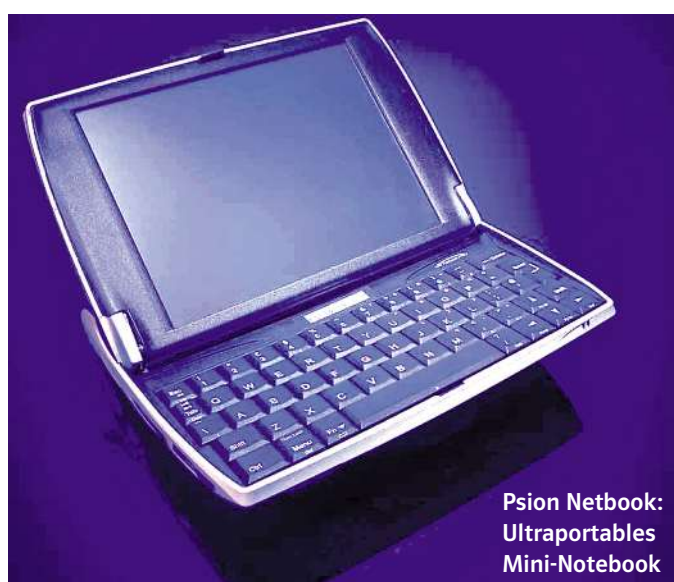
Psion mahnt Hersteller ab

Dell strebt Löschung der Marke »Netbook« an

Der Computerhersteller Dell hat beim US-Marken- und Patentamt die Löschung der Marke »Netbook« beantragt. Der bisherige Rechteinhaber, das kanadische Unternehmen Psion, hat Abmahnungen an Hersteller, Händler und Webseitenbetreiber verschickt, die mit dem Begriff »Netbook« Geräte bewerben.

benjamin.blaume@crn.de

Viele IT-Hersteller warten gespannt auf den Ausgang des von Dell in Gang gesetzten Markenrechtsverfahrens. Der Antrag stützt sich auf drei Punkte: So würden derzeit weder Geräte von Psion unter dem Namen Netbook verkauft, noch seien Produkte für die Zukunft geplant. Punkt zwei sei ein betrügerischer Meineid, mit dem Psions Produkt-Manager Herb Turzer im November 2006 Psions Rechte an der Marke stützen wollte. Tutzer



**Psion Netbook:
Ultraportables
Mini-Notebook**

hatte versichert, Psion hätte den Begriff »Netbook« in den fünf Jahren seit dem Erhalt des Markenrechts kontinuierlich im Handel genutzt. Dell vertritt die Auffassung, Psion habe Netbooks nur bis 2003 produziert. Schließlich argumentiert Dell, dass der Begriff »Netbook« mittlerweile in den allgemeinen Sprachge-

brauch, als Beschreibung von »kleinen und günstigen Notebooks«, eingegangen sei.

Psion sieht das komplett anders. So sei das »Netbook« keineswegs bereits Teil des allgemeinen Sprachgebrauchs. Die Kategorie der Mini-Notebooks auf Intel-Atom-Basis sei noch viel zu neu, als dass der Begriff »Netbook«,

außerhalb der Technik-affinen Bevölkerungsgruppe schon zur Standard-Beschreibung geworden wäre. Zudem würde man die Marke »Netbook« seit 1999 ununterbrochen nutzen, wenn auch in letzter Zeit im geringeren Ausmaß. Psion verfolge mit den Abmahnungen keinerlei finanzielle Interessen und wolle nur seine Marke schützen. Die Firma gibt abgemahnten Unternehmen drei Monate Zeit, um den »falsch« genutzten Begriff Netbook aus ihrer Werbung zu entfernen.

Chip-Hersteller Intel, der für einen Großteil der verkauften Netbooks Chipsätze und Prozessoren liefert, schlägt sich, wie weite Teile der Industrie, auf Dells Seite. Intel-Sprecher Thomas Kaminski: »Das Netbook ist mittlerweile ein generischer Begriff, der in der Industrie weit verbreitet ist und deshalb nach unserem Verständnis problemlos genutzt werden darf.« Der Marktführer im Notebook-Segment Acer lässt sich von Psions Abmah-

nung nicht beeindrucken und wirbt weiter offen für seine Netbooks. Die Angelegenheit liege bei den Anwälten. Andere Hersteller sind vorsichtiger. Fujitsu Siemens vermarktet sein »AMILO Mini Notebook« erst einmal nicht mehr als Netbook.

Laut Felix Barth, Rechtsanwalt bei der Münchener »IT-Recht-Kanzlei«, hätte Dell nach deutschem Recht keine guten Chancen auf Erfolg. Es bestehe zwar tatsächlich für Begriffe des allgemeinen Sprachgebrauchs kein Markenschutz, hierbei wird vom Gericht jedoch auch der Zustand zum Zeitpunkt der Anmeldung beurteilt. Psion müsse jedoch nachweisen, dass die Marke wegen Nichtbenutzung nicht verfallen sei.

Der Handel verfolgt das Geschehen mit Interesse, reagiert im Falle von Notebooksbilliger.de aber erstmal abwartend. »Wir haben bisher keine Abmahnung erhalten und werden weiter den Begriff »Netbook« verwenden«, erklärt PR-Managerin Sonja Rajsp. ■

Avnet Future Office: Die erste virtuelle Arbeitsumgebung als **Gesamtlösung**



Avnet präsentiert Ihnen heute schon, was morgen Standard sein wird – **Desktop-Virtualisierung in einer Thin Client-Umgebung und Server-/Storage-Virtualisierung** als Gesamtlösung. Dabei setzen wir auf neueste Technologien und kombinieren führende Hersteller wie IBM, VMWare, Wyse, Motorola/Symbol und EIZO.

Roadshow-Termine

13.03. München, Gate Garching
17.03. Stuttgart, Avnet in Leinfelden
18.03. Frankfurt, Hotel Relaxa
19.03. Düsseldorf, Courtyard by Marriott
24.03. Hamburg, Grand Elysee
25.03. Berlin, Holiday Inn, Mitte

Desktop-Virtualisierung zum Anfassen: Das Avnet Mobile Solution Center der 2. Generation.

- VoIP-, Multimedia- und Scanner-Arbeitsplätze in VDI-Umgebung am ThinClient – wir zeigen Ihnen, was heute schon möglich ist.
- Gehen Sie in die Offensive und profilieren Sie sich als Anbieter von Lösungen.
- Nutzen Sie unsere DemoRacks Virtualisierung und Future Office und überzeugen Sie sich und Ihre Kunden live und direkt in Ihrer Nähe.
- Geben Sie die richtigen Antworten auf die aktuellen technologischen Anforderungen des Marktes.
- Unsere technischen Spezialisten stehen Ihnen gerne zur Seite.



Avnet Technology Solutions GmbH
Gutenbergstraße 15
D-70771 Leinfelden-Echterdingen
T +49 (0) 711 51 881 221
F +49 (0) 711 51 881 85 500

Melden Sie sich jetzt an, die Teilnehmerzahl ist begrenzt: www.ts.avnet.com/de/future-office

Ehemalige BUG-Mitarbeiter sind empört

API sorgt für Comeback von Norsk-IT und E-Bug

Noch während das Insolvenzverfahren gegen den Etailer BUG AG läuft, feiern die Onlineshops Norsk-IT und E-Bug ein Comeback. Möglich wurde das, da die Markenrechte bei BUG-Chef Christian Böhme liegen und Distributor API das Fulfillment übernimmt.

matthias.hell@crn.de

Nur gut zwei Wochen nachdem die Etailer Norsk-IT und E-Bug im Zuge der Insolvenz der Betreiberfirma BUG AG offline gegangen sind (siehe CRN 06/2009), feiern die Onlineshops ein Comeback: Unter den Domains Norsk-IT.de, E-Bug.de und Bugcomputer.de werden seit Ende vergangener Woche wieder Waren angeboten.

Schwere Vorwürfe von Ex-Mitarbeitern

Möglich wurde der Relaunch, da die Markenrechte an den Shopnamen nicht der BUG AG, sondern Firmenchef Christian Böhme persönlich gehören. Als Betreiberfirma der »neuen« Shops fungiert die Computer Components GmbH in Bockenem mit Geschäftsführer Ingo Axel. Re-

gistriert sind die .de-Domains allerdings auf BUG-Chef Böhme.

Nachdem im Zuge des laufenden Insolvenzverfahrens gegen die BUG AG mittlerweile fast sämtliche Mitarbeiter des Unternehmens arbeitslos geworden sind, werden die Onlineshops jetzt in Zusammenarbeit mit einem Partner aus der Distribution

betrieben. Wie CRN von führenden ehemaligen BUG-Mitarbeitern erfuhr, handelt es sich dabei um den Aachener Distributor API. Der Großhändler habe dem Etailer dazu ein Hauslimit in Höhe von 50.000 Euro eingeräumt. Wie der Unternehmensinsider weiter berichtet, seien inzwischen auch wieder einige ehemalige BUG-Mitarbeiter bei den Onlineshops tätig – allerdings nur in geringfügigem Umfang als Zusatzwerb zu ihrem Arbeitslosengeld.

In Branchenkreisen wird das Comeback von Norsk-IT und Co. mit Skepsis betrachtet: »Nach der von BUG initiierten Abmahnwelle ist die Kundschaft sicherlich verunsichert und der Ruf der Unternehmen denkbar schlecht«, so ein Fachhändler.

Zudem seien die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von der bisherigen Geschäftsleitung massiv enttäuscht. Diesen Eindruck bestätigt auch ein ehemaliger BUG-Mitarbeiter gegenüber CRN: Nicht nur habe Böhme die BUG AG mit ihren mehr als 60 Mitarbeitern in die Insolvenz geführt, er bewiese in der Krise auch keinerlei Steherfähigkeiten und habe so Geschäftsführung, Angestellte sowie den Insolvenzverwalter gegen sich aufgebracht. »Ich – und wohl auch alle ehemaligen BUG-Beschäftigten – würden Böhme eine gerechte Strafe wünschen, die im »Cafe Viereck« enden wür-



Seit Mitte Februar ist Norsk-IT wieder online

der», so der ehemalige BUG-Mitarbeiter.

Doch ist unklar, ob die BUG-Pleite für den Firmenchef noch ein rechtliches Nachspiel haben wird. Die Verwertung der Onlineshop-Marken ist Böhme als Rechteinhaber juristisch nicht zu verwehren. Und da die »neuen« Shops nicht mehr von der BUG AG betrieben werden, ist wohl auch eine Nachhaftung nicht durchsetzbar. Gegenüber CRN erhebt der Unternehmensin-

sider jedoch den Vorwurf der Insolvenzverschleppung: »Böhme wusste die Sache mit der Insolvenz wohl schon vorher«. Von BUG-Insolvenzverwalter Helge Wachsmuth gibt es jedoch keine Stellungnahme zu einem möglichen juristischen Vorgehen gegen Böhme. ■

FSC Deutschland-Chef Hans-Dieter Wysuwa durch Bernd Wagner ersetzt

Fujitsu Siemens mit deutlichem Umsatzverlust

Medienberichten zufolge verzeichnete Fujitsu Siemens im Geschäftsjahr 2008 einen drastischen Umsatz- und Ergebnisrückgang. Der Konzern hat bereits mit Stellenstreichungen und personellen Veränderungen reagiert. Bernd Wagner übernimmt die Verantwortung für das Deutschlandgeschäft von Hans-Dieter Wysuwa, der an die Spitze des EMEA-Channelvertriebs aufrückt.

michaela.wurm@crn.de

Einem Bericht des *Manager Magazins* zufolge musste der Computerkonzern Fujitsu Siemens Computers (FSC) in seinem laufenden Geschäftsjahr erhebliche Einbußen beim Umsatz und Ergebnis hinnehmen. Der Umsatz werde um eine Milliarde Euro niedriger ausfallen als der Vorjahreswert von 6,5 Milliarden Euro. Unter dem Strich soll das deutsch-japanische Joint Venture, das ab dem 1. April 2009 ganz

zum Fujitsu-Konzern gehört, das Geschäftsjahr am 31. März mit einem hohen Verlust beenden.

Kai Flore, der im November 2008 Bernd Bischof an der Unternehmensspitze abgelöst hatte, hat Ende 2008 bereits Stellenstreichungen angekündigt (CRN berichtete in Ausgabe 4/2008). In Deutschland sollen rund 700 von 6.000 Stellen wegfallen. Außerdem werden 300 bis 400 der rund

4.500 Arbeitsplätze im europäischen Ausland gestrichen.

Auch auf Management-Ebene dreht sich das Personalkarussell. FSC Deutschland-Chef Hans-Dieter Wysuwa übernimmt ab sofort das Management aller Corporate Channels für die EMEA-Region. Für das operative Geschäft in Deutschland ist Senior Vice President Bernd Wagner, bislang Chef der FSC Service-Sparte, zuständig. Weitere Führungspositionen wurden unauffällig geräumt. So sollen Barbara Schädler (Marketing), Thomas Sieber (Vertrieb), Herbert Schönebeck (Endkundenprodukte) und Richard Schlauri (Services) nicht mehr im Unternehmen sein. Die Positionen wurden auch nicht mehr neu besetzt. ■



Bernd Wagner löst Hans-Dieter Wysuwa an der Spitze von Fujitsu Siemens Deutschland ab

Finanzticker

Die Krise erreicht Hewlett-Packard: Im ersten Quartal, das am 31. Januar endete, hat HP den Umsatz zwar um ein Prozent auf 28,8 Milliarden Dollar gesteigert. Der leichte Zuwachs zum Auftakt des Fiskaljahres 2009 geht jedoch im Wesentlichen auf den Zukauf von EDS zurück. Tatsächlich musste der IT-Konzern in Kernsegmenten zweistellige Einbußen hinnehmen. So brachen die Umsätze der Personal Systems Group (PSG) und der Imaging and Printing Group (IPG) um jeweils 19 Prozent, die Erlöse der Sparte Enterprise Storage and Servers (ESS) um 18 Prozent ein. Das Software-Geschäft ging um sieben Prozent zurück. Lediglich bei den Services legte HP durch die EDS-Akquisition auf 8,7 Milliarden Dollar zu: Damit konnte die Sparte ihren Umsatz mehr als verdoppeln. Der Nettogewinn von HP sank weltweit um 13 Prozent auf 1,9 Milliarden Dollar. In EMEA entwickelte sich das Geschäft des IT-Riesen durch Währungseffekte schlechter als auf globaler Ebene: Der Umsatz ging um drei Prozent zurück. **Ingram Micro mit düsterer Prognose:** Der Broadliner Ingram Micro hat im vergangenen Jahr einen Gesamterlös von gut 34 Milliarden Dollar erzielt. Wegen Abschreibungen in Höhe von 742 Millionen Dollar verbleibt auf GAAP-Basis für das Geschäftsjahr 2008 ein Verlust von 332 Millionen Dollar. Ohne diese Sonderkosten liege das Ergebnis bei 410 Millionen Dollar, teilt Ingram Micro mit. IM-Chef Greg Spierkel rechnet damit, dass die Wirtschaftskrise ihren Höhepunkt noch nicht erreicht hat: »Wir erwarten in den nächsten drei bis fünf Quartalen kein Wachstum.« **Brocade mit Rekordumsatz:** Der Storage-Spezialist Brocade hat im ersten Quartal, abgeschlossen am 31. Januar, einen Rekordumsatz von 431,6 Millionen Dollar erzielt. Die Zahl entspricht einem Zuwachs um 24 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Zur Bilanz trug teilweise die Übernahme des Netzwerkanbieters Foundry bei, die Brocade zum 18. Dezember beendete. Allerdings fuhr der Hersteller von Speichernetzinfrastruktur im Auftaktquartal einen leichten Verlust in Höhe von 26 Millionen Dollar ein. Ein Jahr zuvor stand ein Gewinn von 20 Millionen Dollar zu Buche

märkte bewegen – zukunft gestalten.



Das Branchenhighlight des Jahres

- Über 150 Aussteller
- Über 6.500 m² Ausstellungsfläche
- Attraktive Messeangebote
- Optimale Kommunikationsplattform

10 Jahre IM.TOP

7. Mai 2009

OCÉ EventCenter Poing-München
Gleich anmelden unter:
www.ingrammicro.de/imtop

»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.



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 Klaep,
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
Druckersparte 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 Procureve

Donnerstag, 5. 3., 15 Uhr



Doris Albiez,
Vice President Business
Partner Organisation IBM

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



Michael Ganser,
Geschäftsführer Cisco

Dienstag, 3. 3., 14.30 Uhr



Ulrich Müller-Albring,
Geschäftsleitung AVM

Freitag, 6. 3., 12 Uhr



Volker Smid,
Vorsitzender der Geschäfts-
führung, HP

Donnerstag, 5. 3., 9.30 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



Bernd Wagner,
Senior Vice President
Deutschland FSC

Donnerstag, 5. 3., 10.30 Uhr



Ernst Raue,
Vorstand Deutsche Messe AG

Samstag, 7. 3., 14 Uhr

Toshiba empfiehlt
Windows Vista® Business.

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

DISPLAY KAPUTT? KEIN MALHEUR!



Die Toshiba Displaybruch-Versicherung versichert das Display aller Business Notebooks der Serien Satellite Pro, Tecra und Portégé, die im Zeitraum 01.11.08 - 30.09.09 gekauft wurden, gegen versehentliche Beschädigungen.

Die Versicherung ist kostenlos und läuft ab Kaufdatum über einen Zeitraum von zwölf Monaten. Das defekte Display wird repariert oder ausgetauscht.

Mehr Informationen erhalten Sie bei Ingram Micro oder unter:

www.computer.toshiba.de
www.computer.toshiba.at



Satellite Pro S300-12L

Art.-Nr. 404H732

€ 499,-*

- ◆ Intel® Pentium® Dual Core Prozessor T3400
- ◆ Original Windows Vista® Business & XP DVD (OEM)
- ◆ 15,4" WXGA High Brightness Display
- ◆ 2.048 MB DDR2-RAM
- ◆ 160 GB Festplatte
- ◆ 1,3-Megapixel-Webkamera mit Gesichtserkennungssoftware



Portégé M800-10N

Art.-Nr. 404H600

€ 695,-*

- ◆ Intel® Core™2 Duo Prozessor P8400
- ◆ Original Windows Vista® Business & XP DVD (OEM)
- ◆ 13,3" WXGA TruBrite® Display
- ◆ 2.048 + 2.048 MB DDR2-RAM
- ◆ 320 GB Festplatte
- ◆ Slim DVD-Supermulti Laufwerk
- ◆ Farbe: Perlweiss mit Silberkontrasten



Tecra A10-14U

Art.-Nr. 404H733

€ 823,-*

- ◆ Intel® Core™2 Duo Prozessor P8400
- ◆ Original Windows Vista® Business & XP DVD (OEM)
- ◆ 15,4" WXGA High Brightness Display
- ◆ 2.048 + 1.024 MB DDR2-RAM
- ◆ 320 GB Festplatte
- ◆ Dual Pointing (AccuPoint II + Touch Pad)
- ◆ Toshiba EasyGuard Premium

Sind das interessante Angebote für Sie? Ich denke schon. Rufen Sie gleich an und bestellen bei mir:



Suzan Yakarli

Focus Sales/Consultant Toshiba

Telefon: +49 (89) 4208-2633

Telefax: +49 (89) 4208-2625

E-Mail: suzan.yakarli@ingrammicro.de

INGRAM
MICRO®

®

Multimedia-Spaß bei Hama und Sennheiser

Jede Menge schickes Zubehör können Reseller an den Messeständen von Hama und Sennheiser ausprobieren. Beim Headset-Spezialisten Sennheiser können Fachhändler »am eigenen Ohr« erfahren, was gute Klangqualität ist. Hama präsentiert einen ganzen Strauß an bunten Zubehörprodukten.

ulrike.wendel@crn.de

Der Zubehör-Spezialist Hama richtet seinen CeBIT-Auftritt bereits seit längerem auf Business-Kunden aus. Da war die Entscheidung für den Planet Reseller ein logischer Schritt. Zum ersten Mal baut Hama in diesem Jahr seinen Messestand im Fachhandelsbereich in Halle 25 aus. »Unser Ce-

Quadratmetern ein breites Portfolio an Zusatzprodukten für die Bereiche Audio, Foto und Video sowie Computer und Telekommunikation. Das Highlight in diesem Jahr: Mit einem neuen Netzwerk-Multimediaplayer verwandelt Hama das heimische Wohnzimmer in eine Kommandozentrale.

präsentieren wir einige aufregende neue Headsets für iPhone, MacBooks, Nokia Handys und den Bereich Gaming. Damit erhält jeder beste Soundqualität für sein neuestes Kommunikationsgerät«, sagt Stefan Grewe, Sales Director Telecommunications bei Sennheiser. Zu den Highlights gehören die In-Ohr-Kopfhörer der »MM 50«-Serie, die sich ideal für mobile Musikkonsumenten eignen. Sennheiser präsentiert außerdem vier neue Headsets für VoIP-Einsteiger und Gelegenheits-Gamer. ■

Produkte für das Multimedia-Erlebnis im Wohnzimmer

BIT-Messeauftritt hatte sich mit einem geschlossenen Standsystem bereits in den vergangenen 16 Jahren schwerpunktmäßig an den Fachhandel gerichtet. Mit dem Wechsel zum Planet Reseller haben wir uns nun für einen direkten Zugang zum Fachbesucher entschieden«, sagt Marketingchef Christian Seel-Mayer.

Trotz der Business-Orientierung wird's am Hama-Stand bunt, denn der Hersteller zeigt auf 350

Schließt man die Media-Station an das Fernsehgerät beziehungsweise den Beamer an, können eine Vielzahl von Multimedia-Datenteilen wiedergegeben werden.

Für den Headset-Spezialisten Sennheiser steht die CeBIT in diesem Jahr ganz im Zeichen von mobilem Entertainment und Voice over IP (VoIP). An Stand L107 können sich Fachhändler vom glasklaren Sennheiser-Sound überzeugen. »Im Planet Reseller

CeBIT
Planet  **Reseller**
Powered by
Computer
Reseller News



Die gläserne Redaktion der Computer Reseller News

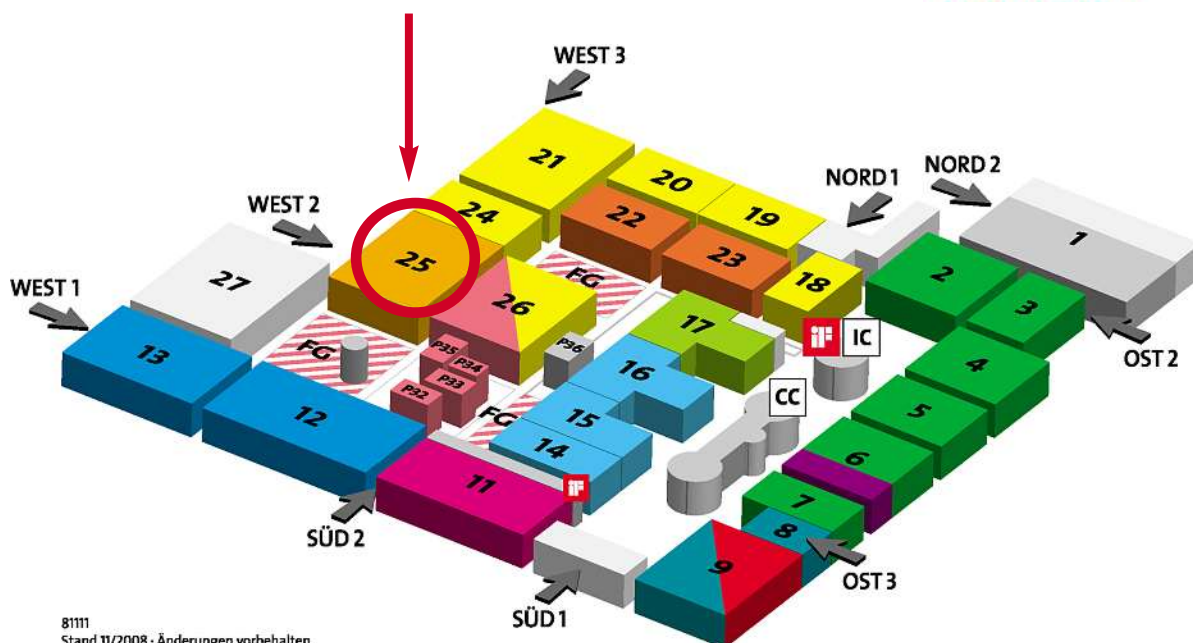
Auch die CRN hat ihre »Gläserne Redaktion« ausgebaut und erwartet die geballte IT-Prominenz zum Branchentalk. Alle Interviews finden Sie ab dem 3. März 2009 online unter www.crn.de. Oder besuchen Sie uns in Halle 25, Stand E106 – dann können Sie die Gespräche live und vor Ort verfolgen.

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

CeBIT
HANNOVER
3.– 8.3.2009
cebit.com

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



81111
Stand 11/2008 - Änderungen vorbehalten

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

7 Prinzipien der InfraStruXure® HD-Ready Architecture

Hohe Geschwindigkeit und Leistungsdichte – jederzeit und überall

Besuchen Sie uns auf der CeBIT in Halle 12, Stand B49

Die APC InfraStruXure® HD-Ready Architecture ist die schnellste und einfachste Möglichkeit, aus Ihrem Rechenzentrum eine High Density-Umgebung zu machen. Durch die Implementierung der 7 Prinzipien der InfraStruXure® HD-Ready Architecture bringen Sie Ihr Rechenzentrum auf die Überholspur und auf den Weg zu optimaler Effizienz. Denn es wird nicht nur der verfügbare Platz optimal genutzt, sondern gleichzeitig auch Spielraum für zukünftiges Wachstum berücksichtigt.

Die preisgekrönte InfraStruXure-Architektur bietet eine integrierte und kompatible Lösung für Racks, Reihenkonfigurationen und Räume. Sieben grundlegende Prinzipien ermöglichen ihren Einsatz jederzeit und überall für totale Systemkontrolle und umfassende Sicherheit.



1 HD-fähige Racks

Verwenden Sie anbieterneutrale Racks, die für den Lüftungs- und Strombedarf leistungshungriger High-Density-Server ausgelegt sind.



2 Überwachte PDUs auf Rack-Ebene

Installieren Sie überwachte PDUs mit Messwerterfassung und Remote-Management, die Ihnen aktuelle Informationen liefern, welche Racks und welche PDUs noch über Kapazität für neue HD-Server verfügen.



3 Überwachung der Rack-Temperatur

Fügen Sie Lokal- oder Fernüberwachung von Temperatur und Luftfeuchtigkeit an relevanter Stelle hinzu, d. h. in den Racks.



4 Zentrale Überwachungssoftware

Überwachen Sie Stromversorgung, Kühlung und Sicherheit sowie die Umgebung mit einem zentralen Managementsystem, das Echtzeitdaten auf Reihen-, Geräte- oder HE-Ebene verwendet.



5 Capacity und Change Management Software

Die Unsicherheit bei der Positionierung eines neuen Servers in den Racks gehört der Vergangenheit an. Jetzt können Sie den optimalen Serverstandort anhand der verfügbaren Stromversorgungs- und Kühlkapazität gezielt auswählen und Ausfallzeiten aufgrund überlasteter Stromkreise oder Kühlsysteme vermeiden.



6 Effiziente InRow®-Kühlsysteme

Innovative, regelbare Lüfter mit variabler Drehzahl optimieren die Effizienz durch die genaue Abstimmung der Leistung auf variable Kühlanforderungen..



7 Flexible und skalierbare USV-Leistung

Reagieren Sie ohne unwirtschaftliche Überdimensionierung rasch und effektiv auf wachsende USV-Leistungsanforderungen. Wählen Sie je nach Bedarf eine skalierbare Rack-, Raum- oder externe USV-Lösung.



Laden Sie das White Paper **“Verbesserung der Rackkühlung durch Einsatz von Abdeckblechen”** herunter und **gewinnen Sie einen iPod touch!**

Besuchen Sie uns dazu unter <http://promo.apc.com> und geben Sie den Keycode **72276v** ein.
Tel: Deutschland: 0180 100 09 74* / Schweiz: 0800 111 469 / Österreich: 0800 999 670



APC
by Schneider Electric

2.000 Partner, keine Distributoren

Maxdata nach der Stunde null

Die neue Maxdata hat mit der alten Gesellschaft nicht mehr viel gemeinsam, außer dem Gebäude, einem Teil der Belegschaft und Vertriebsleiter Frank Kwasnitza. Der Hersteller konzentriert sich auf Server und Desktops, die direkt an die Händler geliefert werden. Einen Distributor will Maxdata nicht dazwischenschalten, aber auch selbst keiner mehr werden.

michaela.wurm@crn.de

»Es ist alles komplett neu«, betont Frank Kwasnitza, Geschäftsleiter Vertrieb, im Gespräch mit *Computer Reseller News*. Die Maxdata GmbH hätte mit der Vorgängergesellschaft so gut wie nichts mehr gemein. Geblieben sind der Standort und ein Teil der alten Belegschaft. Dazu gehört auch Vertriebsleiter Kwasnitza. Rund 50 Mitarbeiter arbeiten jetzt in Marl, zuletzt beschäftigte Maxdata in Deutschland rund 120 Mitarbeiter. Auch ein Teil der Produktionsstätten wird weiter genutzt, gehört jetzt allerdings der Konzernmutter Quanmax, die dort die Server für Maxdata produziert. Die Desktop-PCs werden bei Quanmax in Linz assembliert und von dort auch nach Deutschland verschickt. Maxdata bietet die PCs im BTO-Verfahren schon ab einer Losgröße von einem Stück an.

Notebooks noch kein Thema

Die neue Maxdata konzentriert sich ausschließlich auf Business-Produkte – Server und Desktop-PCs – Notebooks sind derzeit noch kein Thema. Kwasnitza will aber nicht ausschließen, dass sie vielleicht eine Option für die Zukunft sind. Möglicherweise in Form von zugekauften Produkten: »Wir scheuen uns auch nicht, fremde Produkte aufzunehmen.« So wurden aktuell Philips-Displays als Ergänzung ins Portfolio genommen, weil Maxdata Wert auf hochwertige Produkte lege. Es hätte auch Anfragen gegeben, ob Maxdata weiterhin Displays produzieren würde. Aber ohne eigene Panel-Produktion nur mit zugekauften Komponenten sei das wirtschaftlich einfach nicht sinnvoll. Devi-

ces rund um die Server, wie Schranksysteme, Kabel, Switches, Storage, wird Maxdata künftig mit vermarkten, weil die Kunden Komplettlösungen nachfragen. Kwasnitza betont aber: »Wir wollen kein Distributor werden.«

Auch weitere Produkte unter dem Label Maxdata sind laut Kwasnitza denkbar. Über die Konzernmutter Quanmax habe man jetzt Zugriff auf eigene Technologie, die Maxdata in der DACH-Region vermarkten könne. Mit der ehemaligen Schweizer Maxdata-Gesellschaft, die jetzt als Belinea firmiert, arbeitet Maxdata Deutschland weiter zusammen. In Österreich gibt es eine eigenständige Maxdata-Konzerntochter. Alle anderen Auslandsgesellschaften sind mehr oder minder abgewickelt.

Seit November wird schon neue Ware ausgeliefert, die Restposten sind abverkauft. Für die Server und Desktops sei das kein Problem gewesen, berichtet

Kwasnitza. Die Lagerbestände der Belinea-Monitore und Notebooks waren an den Käufer des Belinea-Brands, die Brunen IT, übergegangen (CRN berichtete in Ausgabe 40/2008).

Maxdata vor der Währungsreform

Maxdata ist eine reine Fachhandelsmarke, die Produkte werden ausschließlich direkt an die Reseller vertrieben, betont Kwasnit-

za: »Distribution ist derzeit kein Thema«. Rund 2.000 aktiv kaufende Händler hat der Hersteller derzeit. Direkt nach dem Neustart im Oktober 2008 wurde mit der Registrierung begonnen. Seit Januar gibt es eine neue Homepage und Partner können sich online registrieren. Auch mit Kooperationen laufen derzeit Gespräche.

Im zweiten Quartal 2009 soll das neue Partnerprogramm gelauncht werden und auch hier will Maxdata neue Akzente setzen. So sollen die verschiedenen Partnerstufen nicht die branchenüblichen Bezeichnungen »Bronze, Silber, Gold« tragen. Auch für die Unterstützungsmaßnahmen wird – passend zum Neustart – eine neue harte Währung eingeführt, der »Data«. »Wir werden unsere eigene Währungsreform bekommen«, verspricht Kwasnitza. Die angesparten Datas können dann nicht etwa gegen banale Produkte, wie eine Mitropa-Kaffeemaschine, sondern in handfeste Serviceleistungen und Marketingunterstützung eingetauscht werden.

Eine wichtige Rolle sollen künftig Service-Partnerschaften spielen. Maxdata will beim Service so viel wie möglich über seine Partner abwickeln. Was diese nicht leisten können, etwa 7 mal 24 Stunden-Service mit vier Stunden Reaktionszeit, dafür gibt es eine Service-Partnerschaft mit IBM. »Service von 9 bis 18 Uhr ist

für die meisten Partner kein Problem«, weiß Kwasnitza. Aber für die Abendstunden oder Wochenenden reiche die Manpower meist nicht aus.

Mit der Fokussierung auf Business-Produkte und unter dem Dach der neuen Konzernmutter Quanmax attestiert der Vertriebschef der neuen Maxdata bessere Überlebenschancen als ihrer Vorgängergesellschaft. Der Brand sei als Fachhandelsmarke etabliert und trotz chaotischer Zustände in der Insolvenzphase, etwa bei der Reparaturabwicklung, hätten viele Händler dem Unternehmen die Treue gehalten (CRN berichtete in Ausgabe 40/2008). Vor allem müsse sich Maxdata jetzt nicht mehr um die Auslastung der überdimensionierten Produktionsstätten sorgen. »Schiere Größe allein ist keine Überlebensgarantie. Schnelligkeit ist entscheidend.« ■

i Maxdata AG
Elbestraße 16, 45768 Marl
Tel. 02365 952-0, Fax 02365 952-2005
www.maxdata.com



Zu Besuch bei CRN: Der langjährige Maxdata-Vertriebsleiter Frank Kwasnitza ist auch bei der neuen Maxdata GmbH wieder mit an Bord



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.

Erhältlich bei folgenden Distributoren:



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

Tech Data stellt Geschäftsbereiche neu auf

Überraschende Wiederbelebung von Brightstar

Broadline-Distributor Tech Data verteilt einmal mehr die Verantwortlichkeiten im Management um und stellt sich mit vier Geschäftsbereichen neu auf. Die Überraschung: TK-Distributor Brightstar soll nach dem Fehlstart im letzten Jahr nun mit einer Mannschaft aus NT plus-Ehemaligen um Manager Axel Grellhorst im zweiten Anlauf endlich zur starken vierten Säule des TD-Geschäfts werden.

peter.schulte@crn.de

Zum Start in das neue Geschäftsjahr 2009/2010 hat der Münchner Distributor Tech Data seine Organisation neu geordnet: Seit 1. Februar ruht das TD-Geschäft demnach auf den vier Bereichen Tech Data (Broadline), Azlan (VAD), der CAD-Unit Design Software Division und dem TK-Distributor Brightstar. Die Verantwortlichkeiten im Management-Team für die DACH-Region wurden dabei neu verteilt: Marcus Haberschus, zuletzt Direktor Operations, verlässt das Unternehmen. Vertriebsgeschäftsführerin Simone Frömming wird nun zur Geschäftsführerin Tech Data Broadline, während Geschäftsführer

Günter Schiessl neben dem Broadline-Marketing den Bereich Procurement für Deutschland und Österreich übernimmt. Damit setzen sich auch im Führungsgremium jene Umbaumaßnahmen fort, die Tech Data in den vergangenen Monaten schon im mittleren Management durchgeführt hatte (CRN berichtete).

Software-Geschäft unter Azlan-Führung

Els Demeester, Managing Director für Deutschland, Österreich und Benelux, sieht in diesen Umstrukturierungen notwendi-

ge Anpassungen an die aktuelle Marktsituation. Beispiel Software: Künftig werden die bisher getrennten Software-Abteilungen des Broadliners und des VADs Azlan unter der Verantwortung von Azlan-Chef Marc Müller vereint. »Gerade das Software-Geschäft wird sich künftig stark verändern«, sagt Demeester. Grenzen zwischen Volume- und Value-Geschäft würden zunehmend verschwinden, neue Distributionsmodelle wie Software-as-a-Service zur Herausforderung. »Wir bieten für unsere Kunden nun ein zentrales Software Competence Center, das themen- und lösungsorientiert

agiert«, verspricht die Tech Data-Chefin.

Im zweiten Anlauf will Tech Data nun auch endlich im Tele-

kommunikationsbereich und damit im Wachstumsfeld IT-/TK-Konvergenz reüssieren: Das Joint Venture mit TK-Distributor Brightstar startet nun in Osnabrück unter der Leitung des ehemaligen NT plus-Chefs Axel Grellhorst. Der erste Versuch, mit dem Joint Venture Brightstar in Deutschland Fuß zu fassen, scheiterte. Tech Data hatte die TK-Unit im vergangenen Jahr geschlossen und sich vom damaligen Geschäftsführer Michael Moeller getrennt. »Damals waren die Hersteller und die Fachhändler noch nicht bereit für die Idee, TK-Produkte über den IT-Kanal zu verkaufen«, räumt Demeester ein. Das soll sich jetzt ändern: Mit der erfahrenen Mannschaft aus NT plus-Ehemaligen soll der Markt für Mobility-Produkte im IT- und TK-Kanal kräftig aufgeräumt werden (siehe Interview mit Axel Grellhorst). In Großbritannien und Spanien hat der Marktstart inzwischen geklappt, spätestens im nächsten Monat soll das 20 Mann starke Brightstar-Team in Osnabrück die ersten Produkte auch an die deutsche TK-Kundschaft vertreiben. ■



Els Demeester, Managing Director für Deutschland, Österreich und Benelux

Interview

»Wir profitieren vom kombinierten Erfahrungsschatz«

Das Joint Venture zwischen dem TK-Spezialisten Brightstar und dem Broadliner Tech Data soll mit dem zweiten Anlauf den deutschen Markt aufmischen. CRN sprach mit Axel Grellhorst, neuer Managing Director Brightstar Europe, über die Marktposition und Ziele des Unternehmens.

wolfgang.kuehn@crn.de

CRN: Herr Grellhorst, was hat Sie dazu bewogen, bei Brightstar Europe einzusteigen?



Axel Grellhorst, Managing Director Brightstar Europe

Grellhorst: Die beiden Unternehmen, die dieses Joint Venture ins Leben gerufen haben, sind von ihrer Aufstellung her einmalig: Tech Data, aus der IT-Welt kommend, bietet eine unschlagbare Infrastruktur, inklusive Logistik, Warenwirtschaft, E-Business und anderes mehr. Brightstar bietet nicht nur ein weltweites Netzwerk mit Mobility-Herstellern und Netzbetreibern, sondern auch einen immensen Erfahrungsschatz im Bereich der integrierten Dienstleistungs- und Fulfillment-Konzepte für eine Vielzahl von Anbietern. Nach der allgemeinen Synergierrechnung ergibt hier eins und eins deutlich mehr als zwei. Und dieses Potenzial im deutschen Markt auszuschöpfen, ist sehr reizvoll für mich und mein Team.

CRN: Welche Ziele verfolgt Brightstar, in welchen Bereichen wird das Unternehmen aktiv sein?

Grellhorst: Wir werden als Spezialist für den Produktbereich Mobility an den Start gehen. Dieses Thema wollen wir in höchster Qualität im deutschen Markt platzieren, wobei der gesamte Bereich der Fulfillment-Konzepte derzeit einen langfristigen Horizont darstellt.

CRN: Wie eng werden Tech Data und Brightstar zusammenarbeiten, zum Beispiel bei den Produkten, im Vertrieb oder auch beim Dienstleistungsangebot?

Grellhorst: Die Zusammenarbeit ist klar für das Joint Venture definiert. Wir treten unter

dem Dach des Joint Venture auf, als Brightstar Europe. Dabei greifen wir in Deutschland auf die gesamte Infrastruktur der Tech Data zurück, die eine umfassende Plattform liefert. Über diesen Partner werden vertragsgemäß alle Prozesse abgewickelt. Gleichzeitig profitieren wir vom kombinierten Erfahrungsschatz beider Unternehmen, um das Thema Mobility für verschiedene Zielgruppen weiter zu entwickeln.

CRN: Existieren bereits Verträge mit Lieferanten?

Grellhorst: Unser Team ist gerade frisch an den Start gegangen, das darf man bitte nicht außer Acht lassen. Deshalb haben wir natürlich nicht alle Wunschhersteller schon vertraglich an Bord. Sie haben aber mit Ihrer Frage insofern Recht: Dieses ist eine unserer wichtigsten Aufgaben für die nächste Zeit.

CRN: Wie groß ist Ihr Team? Woher rekrutieren Sie die Mitarbeiter, zumal Brightstar und NT plus am gleichen Standort residieren?

Grellhorst: Wir haben nur Experten an Bord, die die TK-Branche seit vielen Jahren kennen. Das erleichtert uns den Start natürlich ungemein. Aufgrund der anstehenden Projekte ist dieser Rückhalt auch mehr als beruhigend. Stand heute sind wir 20 Leute, wir werden bis April aber noch ein paar mehr. ■

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

Fujitsu steigt aus

Toshiba übernimmt Festplattensparte von Fujitsu

Jetzt ist es amtlich: Der japanische Elektronik-Konzern Toshiba übernimmt die Festplattensparte von Konkurrent Fujitsu. Die Transaktion soll bereits im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2009 abgeschlossen werden.

benjamin.blaume@crn.de

Fujitsu wird für die Übernahme die Funktionsbereiche Festplattendesign, -entwicklung und -fertigung in einer neuen Firma bündeln. Ein Memorandum of Understanding (MOU) sieht vor, dass Toshiba 80 Prozent der neuen Firma sofort übernimmt. Fujitsu wird zunächst einen Anteil von unter 20 Prozent behalten, um einen nahtlosen Übergang zu gewährleisten. Zu einem nicht näher genannten Zeitpunkt wird Toshiba auch die restlichen Anteile kaufen. Toshiba übernimmt zudem Fujitsus Sales- und Marketing-Abteilung für den Festplattensektor außerhalb von Japan.

Mit der Übernahme plant Toshiba seine Marktposition im Bereich der 2,5-Zoll-Festplatten auszubauen. Zudem erhält der Konzern Zugang zum Geschäft mit Serverfestplatten, in dem er bisher nicht aktiv war und Fujitsu zu den Marktführern gehört. Des Weiteren soll durch die Kombination von Toshiba und Fujitsus Technologien die Position im stark wachsenden Markt mit Solid State Drives (SSD) ausgebaut werden. Toshiba plant bis 2015 den Anteil am Gesamtmarkt mit Festplatten auf über 20 Prozent auszubauen.

Nach der Veröffentlichung eines Financial-Times-Artikels Mitte Januar, hatte Fujitsu Verhandlungen mit Toshiba und weiteren Unternehmen über die Zukunft der eigenen Festplattensparte bestätigt. Analysten gingen schon seit längerer Zeit von einer Fusion oder dem Verkauf des Festplattengeschäfts von Fujitsu aus. Der Konzern war zu schwach aufgestellt, um auf dem hart umkämpften Festplattenmarkt gegen Konkurrenten wie Seagate, Toshiba, Western Digital oder Samsung alleine zu bestehen. Die schwierige Wirtschaftslage und damit einhergehende Verluste verschärften die Problematik weiter. ■



Toshiba: Mit knapp 200.000 Angestellten einer der größten Technologie-Konzerne der Welt

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

Windows Vista Business

Dieses innovative Betriebssystem bietet leistungsfähige, neue Funktionen zum Suchen, Verwalten und Bearbeiten von Informationen. Mobile Geräte können mit Windows Vista Business optimal in die Unternehmens-Infrastruktur eingebunden und so perfekt genutzt werden. So fördert Windows Vista Business die Effizienz und Produktivität im Unternehmen.

Abb. ähnlich

Art.-Nr.	HEKs auf Anfrage*
8034CL3	SB Win Vista Business SP1 1PK, dt.
8034CL1	SB Win Vista Home Prem SP1 1PK, dt.
8034CL5	SB Win Vista Ultimate SP1 1PK, dt.
8034CK9	SB Win Vista Home Basic SP1 1PK, dt.

Toshiba Europe GmbH
Hammfelddamm 8, 41460 Neuss
Tel. 02131 158-01
www.toshiba.de

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

Kein Mindestumsatz für Certified Level

Samsung: Eigenes Partnerprogramm für Druckerhändler

Nach der Ausgliederung der Printing-Sparte aus dem Samsung IT-Bereich, folgt jetzt auch ein eigenständiges Partnerprogramm für Druckerhändler. Den Fokus legt der koreanische Hersteller auf das B-to-B-Geschäft. Die Neuerungen: Ein eigener Ansprechpartner soll die Betreuung der Reseller verbessern. Außerdem ist für den untersten Partner-Level kein Mindestumsatz mehr festgesetzt.

nadine.kassian@crn.de

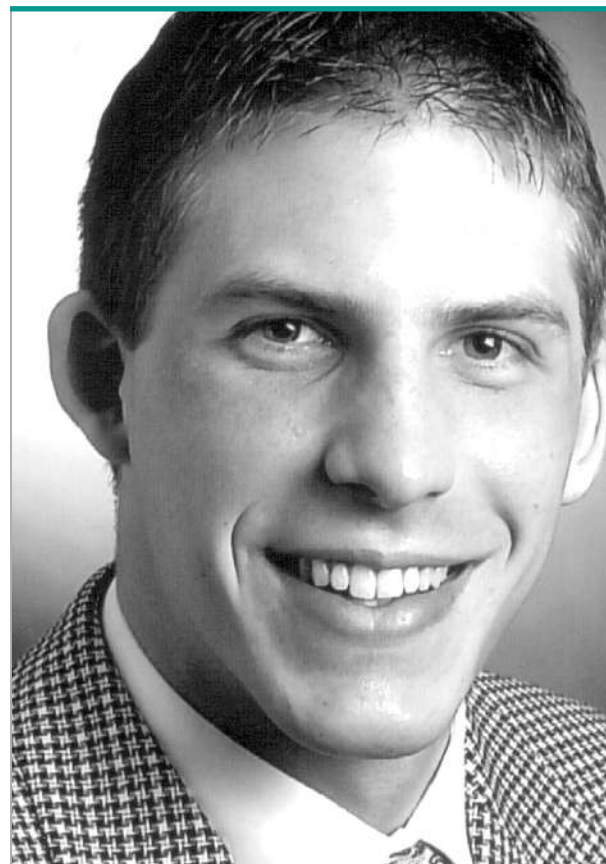
Seit Oktober 2008 ist Samsung Digital Printing aus dem IT-Cluster ausgegliedert und als selbständige Geschäftseinheit in dem koreanischen Konzern aufgehängt – mit klarem Fokus auf den Geschäftskunden-Markt (CRN berichtete). Jetzt bringt die Printing-Sparte auch ein eigenständiges Partnerprogramm für ihre Druckerhändler an den Start. »Mit einem attraktiven Partner-Programm wollen wir den Vertrieb durch unsere Handelspartner optimal fördern und den Umsatz deutlich steigern«, erklärt Thomas Diener, Channel

gezielt Fachhändler, die vorwiegend im Geschäftskunden-Bereich tätig sind. Der B-to-B-Fokus zeigt sich auch darin, dass keine Retailer oder reine Online-Händler in das Programm aufgenommen werden. Samsung geht es vielmehr darum, die Beratungskompetenz der Fachhändler im Geschäftskunden-Umfeld auszubauen. Die zertifizierten Partner erhalten Zugang zu wichtigen Ressourcen und persönliche Unterstützung durch den Hersteller. Auf jeder Partnerstufe wird den Fachhändlern ein eigener Ansprechpartner zur Seite

ner. Zudem können Partner so leichter von Konkurrenz-Herstellern zu Samsung wechseln. Um den Status Select Printing Partner zu erreichen, müssen die Händler dagegen einen Jahresumsatz von mindestens 60.000 Euro mit Samsung Printing-Produkten erwirtschaften. Die Voraussetzung für Premium Printing Partner ist ein Umsatz von mindestens 100.000 Euro. Für Select und Premium Printing Partner werden schon vorab Bonuszahlungen, je nach Umsatz, vertraglich vereinbart. Unterstützung erhalten beide Stufen darüber hinaus durch Werbekostenzuschüsse bei Maßnahmen wie beispielsweise Direct-Mailings, POS-Materialien oder Hausmessen.

Alle Samsung Printing Partner können am Prämienprogramm »PowerPlus« teilnehmen. Beim Kauf von Samsung-Produkten erhält der Partner »PowerCredits«, die gegen Prämien eingetauscht werden können. Bei Aktionen wie Wettbewerben zwischen allen Partnern, werden die Besten ebenfalls mit Preisen belohnt. Der Hersteller stellt seinen Printing Partnern zudem Demogeräte zu speziellen Konditionen zur Verfügung. Einen weiteren Schwerpunkt setzt Samsung in der Ausbildung der Reseller: Durch IT-Trainings vor Ort sollen die Händler über aktuelle Trends sowie Technologien auf dem Laufenden gehalten werden und die Samsung-Produkte noch besser kennen lernen.

Auch bei der so genannten Kalt-Akquise will der Hersteller



»Wir wollen den Händlern die Möglichkeit einräumen, mit uns zu wachsen.«

Thomas Diener,
Channel Marketing Manager Samsung Digital Printing

Ein eigener Ansprechpartner auf jeder Partnerstufe

Marketing Manager Samsung Digital Printing, im Gespräch mit *Computer Reseller News*. »Power ON Printing« führt der Hersteller zusätzlich zum »Power ON IT«-Programm ein. Das Programm ist laut Thomas Diener speziell auf die Bedürfnisse der Drucker-Reseller abgestimmt.

Unterteilt nach den drei Stufen Certified, Select und Premium Printing Partner, stehen den Händlern unterschiedliche Leistungen zur Verfügung, wie ein persönlicher Ansprechpartner, Demogeräte zu Sonderkonditionen, Trainingsprogramme und exklusive Aktionen. Mit dem Programm adressiert Samsung

gestellt. Select und Premium Printing Partner werden persönlich von ihrem Gebietsverkaufsleiter betreut (inklusive Vor-Ort-Betreuung), Certified Printing Partner durch einen Ansprechpartner im Power Partner Sales Team – dem Supportteam bei individuellen Fragen zu Produkten und Projektgeschäften. Die weiteren Leistungen sind abhängig vom Zertifizierungsgrad:

Die Stufe Certified umfasst alle Partner, die aktiv Samsung Printing-Produkte verkaufen möchten. Für diesen Status setzt Samsung Printing keinen Mindestumsatz mehr fest – damit entfällt die Einstiegshürde von 30.000 Euro aus dem IT-

Partnerprogramm. »Wir wollen keinem Partner den Weg versperren und den Händlern die Möglichkeit einräumen, mit uns gemeinsam zu wachsen«, sagt Die-



den zertifizierten Wiederverkäufern unter die Arme greifen: Auf Anfrage erhalten Partner spezielle Sonderpreise für Projekte, die ihre Chance auf den Gewinn von Neukunden erhöhen. Außerdem hat das Unternehmen sein Large und Key Account Team aufgestockt. Dabei geht es Samsung jedoch nicht darum, in Konkurrenz zu den Partnern zu treten. Vielmehr wollen die Koreaner Projektanfragen gewerblicher Endkunden direkt an Select und Premium Printing Partner weiterleiten. Thomas Diener versichert gegenüber *Computer Reseller News*, dass die Geschäfte weiterhin zu 100 Prozent über den Channel abgewickelt werden. Informationen über Aktionen, Produkte und Preise können Samsung Printing Partner über die

Samsung Partner Lounge erfahren (www.partnersamsung.com/de).

Für die Stufen Premium und Select Partner soll die Zahl der Partner nicht über 200 bis 300 hinausgehen. Im Certified-Bereich will Thomas Diener die Partnerbasis bis Ende des Jahres auf 500 bis 800 Partner ausbauen. Dabei geht es dem Manager darum, Händler zu akquirieren, die aktiv mit Samsung zusammenarbeiten wollen. ■

i Samsung Electronics GmbH
Am Kronberger Hang 6, 65824 Schwalbach
www.samsung.de

Wachstumspotenzial für Advanced Delivery Controller

F5 plant europäisches Channel-Programm

Da seine Partner zunehmend international aufgestellt sind, will F5 Networks in diesem Jahr sein Partnerprogramm europaweit vereinheitlichen. Für den Application Delivery-Spezialisten, der ausschließlich auf Partnervertrieb setzt, werden Storage-VARs zunehmend interessant.

ulrike.wendel@crn.de

Der Spezialist für Application Delivery Networking (ADN), F5 Networks, will in diesem Jahr seinen europaweiten Channel vereinheitlichen. Bisher hat der Anbieter in jeder Region eine eigene Channel-Strategie. »Das kann für den Channel zu Schwierigkeiten führen«, sagt der neue Vice President EMES bei F5, Thorsten Freitag. Da die Vertriebspartner, mit denen der amerikanische Hersteller zusammenarbeitet, verstärkt einen internationalen Fokus haben, will Freitag noch in diesem Jahr ein einheitliches Partnerprogramm vorstellen. In diesem Zusammenhang soll auch die Position eines europäischen Channel Directors geschaffen werden.

»In jedem Markt braucht man eine Mischung aus Spezial-Resellern und großen Lösungsanbietern«, erklärt Thorsten Freitag die Partnerstrategie von F5. Der Hersteller arbeitet traditionell vor allem mit Spezialisten im Bereich Security und Application Delivery zusammen. Nach der Übernahme des Speicher-Management-Anbieters Acopia rücken jedoch auch Storage-Spezialisten zunehmend in den Fokus von F5. »Wir brauchen noch mehr Spezialisten, die einen vertikalen Fokusmarkt adressieren«, sagt Freitag.



»Wir brauchen noch mehr Spezialisten, die einen vertikalen Fokusmarkt adressieren.«

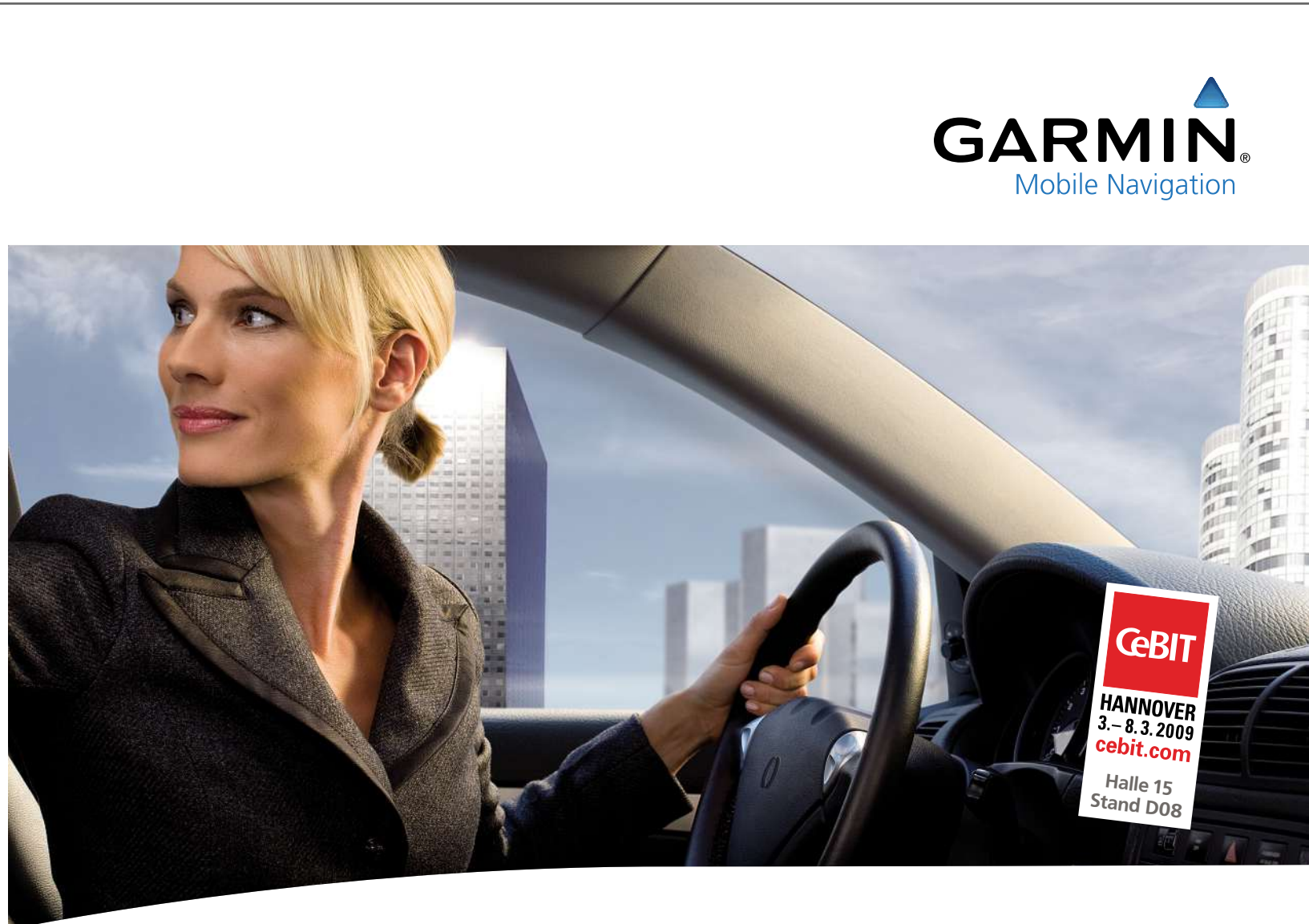
Thorsten Freitag, Vice President
EMEA bei F5 Networks

Wachstumspotenzial sieht F5 in Zukunft vor allem im Bereich Advanced Delivery Controller, wo der Hersteller nach Zahlen des

Marktforschungsinstituts Gartner mit einem Marktanteil von 60 Prozent Marktführer ist. Im Bereich Standard-Balancing, wo F5 einen

Marktanteil von 40 Prozent hat, erwartet er dagegen ein schwaches Wachstum für die kommenden Jahre. ■

i F5 Networks GmbH
Einsteingring 35, 85609 Dornach
Tel. 089 94383-0, Fax 089 94383-111
www.f5networks.de

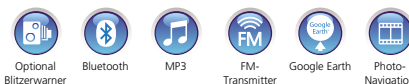


Alle Angaben ohne Gewähr. Änderungen und Irrtum vorbehalten.

nüvi® 765TFM und nüvi® 755TFM
mit 3D-Darstellung und Spurassistent

nüvi® 765TFM * 242. EUR | nüvi® 755TFM * 225. EUR

- ▷ Kartenmaterial:
40 Länder West- & Osteuropa
- ▷ TMC-Verkehrsfunkempfänger
- ▷ 10,9 cm (4,3") großes Farbdisplay mit Touchscreen
- ▷ A2DP Stereo Bluetooth Freisprecheinrichtung (nur bei nüvi® 765TFM)



Garmin nüMaps™ Garantie – kostenlose 60 Tage Karten-Update-Garantie für nüvi® und zumo™



*HEK

Ziel erreicht: Anspruchsvolle Kunden

Die eigene Produktentwicklung hat Garmin zu einem der erfahrensten Hersteller im Bereich Navigation gemacht. Profitieren auch Sie vom Know-how des weltweiten Marktführers und begeistern Sie Ihre Kunden mit Navigationsgeräten der nächsten Generation!

Zum Beispiel mit der Garmin nüvi® 7er Serie: Kein Stress beim Abbiegen: Der Fahrspurassistent leitet Sie immer auf die richtige Spur:

- ▷ Freier SD-Kartenslot für optionale Karten und Datenspeicher
- ▷ Integrierter Garmin Lock Diebstahlschutz
- ▷ A2DP Stereo Bluetooth für Freisprecheinrichtung und MP3-Player
- ▷ Garmin HotFix™ zur schnellen Satellitenbestimmung
- ▷ PhotoNavigation mit Garmin Connect™Photos
- ▷ Automatische Zeitzonenerkennung
- ▷ „Wo bin ich?“-Funktion
- ▷ Optionale Freizeit- und Wanderkarten erhältlich

Ingram Micros SMB-Chef Ernesto Schmutter im CRN-Gespräch

Ingram Micro: »SMB-Resellern eine einfache Zusammenarbeit ermöglichen«

Im Rahmen der jüngsten Umstrukturierung bei Broadline-Distributor Ingram Micro hat Ernesto Schmutter die Verantwortung für den SMB-Vertrieb übernommen. Im Gespräch mit Computer Reseller News erklärt der Manager, mit welchen Strategien er in diesem wichtigen Vertriebssegment weiter zulegen will.

peter.schulte@crn.de

Ernesto Schmutter, der vormalige Leiter des Consumer Channels-Vertriebs, hat im Rahmen einer umfassenden Neuaufstellung im vergangenen November die Verantwortung für den SMB-Vertrieb und die Marketing Communications-Abteilung übernommen. »Bei der Betreuung der Vielzahl der SMB-Kunden übernehmen wir als Distributor für die Hersteller das komplette Mandat für Vertriebs- und Marketing-Leistungen. Deshalb haben wir im Rah-

volumens erzielt. »Der SMB-Vertrieb ist unsere traditionelle Stärke. Wir sind hier gut – stärker als andere – positioniert«, betont Schmutter und verweist auf die Erhebungen des Marktforschers GfK, der Ingram mit einer Marktdeckung von 79 Prozent im SMB-Segment als klarer Marktführer in Deutschland führt.

Trotzdem sieht der neue SMB-Chef des Broadliners noch Potenzial für den weiteren Ausbau: Nicht nur bei den Neukunden,

über eine Online-Plattform Produktaktionen, Prämienprogramme und Tools für den Marketing-Support – speziell auf die SMB-Kundschaft zugeschnitten. »Unser SMB-Programm IM.Fokus war von Anfang an ein großer Erfolg«, sagt Schmutter und ergänzt: »Ziel ist es, spezielle Angebote für verschiedene Kundenbereiche zu erstellen – also die vertikale Kundenansprache voranzutreiben.«

Voraussetzung dafür sei, dass man die SMB-Kunden noch besser kenne, so dass man maßgeschneiderte Vertriebs- und Marketing-Angebote für sie zusammenstellen kann. Deshalb unterstützt die vier Mann starke Business Analysis-Einheit den SMB-Vertrieb. »Unsere Business Analysis-Einheit analysiert das Geschäft der Kunden und eruiert für sie neue Geschäftspotenziale«, beschreibt Schmutter die Aufgaben dieses Teams. Schmutter sieht zwei grundlegende Arten, wie sich SMB-Reseller weiter entwickeln können: »IT-Fachhändler, die bisher alles verkauften, stehen unter enormen Druck im Consumer-Geschäft. Sie können durch eine stärkere Spezialisierung und mehr Know-how in bestimmten Bereichen ihr Potenzial erhöhen. Sehr spezia-

»Fachhändler können ihr Potenzial durch Spezialisierung erhöhen.«

men der internen Neuaufstellung den SMB-Vertrieb und die Marketing Communications-Einheit unter meiner Leitung zusammenfasst. Das Ziel sind kürzere Wege, schnellere Entscheidungen«, erläutert Schmutter die Gründe für die Umstrukturierung. Der SMB-Vertrieb ist neben dem Consumer Channel und dem Key Account die dritte große Säule des Ingram Micro-Vertriebs. Hier zählt der Broadliner gut 30.000 Fachhandelspartner, mit denen er einen erheblichen Anteil des Geschäfts-

man wolle auch erreichen, dass die bestehenden Fachhandelspartner noch häufiger und noch mehr bei Ingram Micro einkaufen. Dafür grundlegend sei: »Die Zusammenarbeit mit uns muss für den Partner noch einfacher werden.« Grundsätzlich sieht Schmutter das Unternehmen dafür schon bestens aufgestellt: »Wir bieten den SMB-Partnern alles, was sie brauchen: ein breites Produkt-Portfolio, E-Commerce und umfassende Services.« Ein Kernangebot der Vertriebseinheit ist das »IM.Fokus«-Programm: Darin bündelt der Distributor



»Ziel ist es, die vertikale Kundenansprache voranzutreiben.«

Ernesto Schmutter,
Senior Director SMB & Marketing Communications,
Ingram Micro

lisierte Fachhändler könnten ihre Kompetenz in angrenzenden Kompetenzfeldern ausweiten.«

Die Verwaltung der Kunden und die Administration von Aufträgen übernimmt nach der Neuaufstellung des SMB-Bereichs die neu geschaffene Abteilung Sales Operations unter der Leitung von Ute Diermeier. »Dies ist ebenfalls eine Erleichterung

für den Vertrieb, der damit mehr Zeit für die Kunden hat«, begründet Schmutter diese Änderung. ■

i Ingram Micro Distribution GmbH
Heisenbergbogen 3, 85609 Dornach/München
Tel. 089 4208-0, Fax 089 423679
www.ingrammicro.de

Distributionsverträge

Herweck vertreibt Weissfunk-Verträge

Weissfunk legt seinen geschäftlichen Schwerpunkt auf Mobilfunk-Kunden, die mangels Bonitätsbewertung Probleme haben, einen Mobilfunkvertrag abzuschließen. Nach Angaben seines neuen Distributors Herweck versorgt der Nachfolger des ehemaligen Prepaid-Anbieters Schwarzfunk diese Zielgruppe trotz negativer Kreditauskunft bei der Schufa oder bei Creditreform mit einem Vertrag und einem kostenlosen Handy.

Wie Herweck betont, müssen potenzielle Weissfunk-Kunden dafür eine in 20-Euro-Schritten festlegbare Obergrenze für ihre Telefonkosten zwischen 40 und 200 Euro bestimmen. Neben einer Anschlussgebühr in Höhe von 25 Euro verlangt der Provider von seinen Kunden bei Abschluss eines Vertrages zudem eine Kau-

tion, die sich an der Höhe des selbst festgelegten Telefonverhaltens orientiert. Nach Vertragserfüllung werde die Kautionsumgehend verzinst zurückgezahlt.

Zum Start der Kooperation können Fachhandelspartner von Herweck im Aktionsmonat Februar mit der Schaltung von Weissfunk-Verträgen bis zu 125 Euro Provision verdienen.

www.herweck.de

Magirus und Allot vertiefen Kooperation

Ergänzend zu bereits bestehenden europäischen und globalen Kooperationen haben Magirus und Allot nun ein strategisches Vertriebsbündnis für den europäischen Markt geschlossen. In diesem Rahmen soll der Value Added Distributor das gesamte Produktportfolio des Herstellers vor allem in die DACH-

Region sowie nach Frankreich, Italien, die Niederlande, Spanien und Portugal vertreiben. Das Allot-Sortiment ist nach Angaben von Magirus darauf ausgerichtet, intelligente Netzwerke bereitzustellen, Kosten zu senken, neue Einnahmequellen für Service Provider zu erschließen und die Leistungsfähigkeit von Netzwerken großer Unternehmen zu erhöhen.

»Wir sind glücklich über die Entscheidung von Allot und Magirus, unsere Zusammenarbeit im besonderen Maße zu fördern«, sagt Christian Magirus, Executive Vice President & COO bei Magirus. »Unsere Geschäftspartner werden von unserem gemeinsamen Maßnahmenplan, der unter anderem ein spezielles Partnerprogramm, neue Schulungen sowie Marketing, Finanzierung und Support umfasst, stark profitieren.«

www.magirus.de

Richter sollen entscheiden

Intel verklagt Nvidia

Wegen Lizenzstreitigkeiten um die Produktion von Chipsätzen hat Intel den Grafikkarten- und Chipsatz-Produzenten Nvidia verklagt. Intels Vorwurf: Nvidia habe kein Recht, Chipsätze für Intel-Prozessoren mit integriertem Speichercontroller zu verkaufen.

benjamin.blaume@crn.de

Intel wirft Nvidia vor, dass ein vier Jahre altes Abkommen zwischen den beiden Firmen nicht für Prozessoren mit integriertem Speichercontroller gültig sei. Demnach dürfte Nvidia keine Mainboards für Intels aktuelle CPUs mit »Nehalem«-Kern wie dem Core i7 und die für Ende des Jahres angekündigte »Westmere«-Serie anbieten. Laut Intel habe man über ein Jahr versucht, sich mit Nvidia zu einigen, doch sei man zu keinem Ergebnis gekommen. Nvidia hält dagegen, dass jenes vor vier Jahren abgeschlossene Abkommen sehr wohl für zukünftige Prozessoren von Intel gelte: »Wir sind überzeugt, dass unsere verhandelte Lizenz gültig ist, betont Jen-Hsun Huang, Präsident und CEO von Nvidia.

Nvidia sieht in der Anklage einen Versuch Intels, seine sinkende Marktmacht bei der PC-Plattform zu stärken. Angesichts des breiten und wachsenden Einsatzes von Nvidia-Plattform-Innovationen sei Huang nicht überrascht, dass Intel nun eine Auseinandersetzung über einen vor vier Jahren geschlossenen Vertrag initiiert. Innovationen wie Ion (Chipsatz für Atom-Prozessoren mit integrierter Grafikkarte, der zehnmal stärker ist als Intels derzeitige Lösung), SLI (zwei Grafikkarten im Verbund), Hybrid-Power (Möglichkeit zwischen integrierter und dedizierter Grafikkarte umzuschalten) und CUDA (Programmiersprache, die den Einsatz von GPUs für Desktop-Anwendungen ermöglicht) bedrohen laut Huang Intels Marktmacht.

Auch Nvidia erklärt, dass man über ein Jahr versucht habe, die Unstimmigkeiten mit Intel in einer fairen und vernünftigen Weise beizulegen. Jetzt sollen die Gerichte entscheiden.

Nvidias Chipsätze für Intels aktuelle CPU-Bus-Interfaces sind

laut Aussagen des Grafikkarten-Marktführers von der Auseinandersetzung nicht betroffen. ■

i Intel GmbH München
Dornacher Straße 1
85622 Feldkirchen bei München
Tel. 089 99143-0



COS Distribution GmbH empfiehlt Original Microsoft® Software

BEREITEN SIE SICH VOR...

JETZT FÜR COS REGISTRIEREN AUF WWW.JAGD-NACH-WISSEN.DE



Jetzt Microsoft kaufen und bis zu 300,- € Reisegutschein sichern!



Bis 27.03.2009 3x Microsoft® Windows Vista, 3x Microsoft® Office 2007 oder 3x Microsoft® Server 2008 kaufen und jeweils mit einem Reisegutschein im Wert von 100,- EUR einen entspannenden Kurzurlaub genießen!

Pro Kunde maximal ein 100,- EUR Gutschein pro Produktlinie. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Microsoft
AUTHORIZED
Distributor

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

COS
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>

Pilotkonzept für den Mittelstandsvertrieb

IBM wertet regionale Partner-Zentren auf

IBM baut die regionalen Partnership Solution Center zu Drehscheiben des Mittelstandsvertriebs aus. Dazu stattet der Konzern die sechs Zentren mit dem Dreifachen an Personal aus und wertet sie zu Geschäftsstellen auf. Alle Fäden laufen bei Doris Albiez, der neuen Channel-Chefin von IBM, zusammen, die das weltweite Pilotkonzept im Gespräch mit CRN erläutert.

michael.hase@crn.de

Ursprünglich führte IBM die Partnership Solution Center (PSC) als Service-Angebot für den Channel ein. Die sechs Zentren in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München und Stuttgart unterstützen regionale Reseller und unabhängige Software-Anbieter (ISVs) seit gut drei Jahren in Vertrieb und Marketing. Partner werden dort beispielsweise zu allen Produktgruppen beraten oder sie können Demo-Equipment nutzen. Jetzt wertet der IT-Riese die Rolle der PSCs massiv auf: IBM baut sie zu zentralen Drehscheiben des Geschäfts mit mittelständischen Kunden aus.

Marktplätze

»Die PSCs sollen sich zu Marktplätzen entwickeln, zu regionalen Kommunikationsplattformen, auf denen ein reger Austausch zwischen IBM, Partnern und Kunden stattfindet«, beschreibt Doris Albiez, Vice President Business Partner Organisation (BPO) bei IBM, die Funktion der PSCs. Sie sollen Raum und Gelegenheit bieten für technische und vertriebliche Schulungen, für Produkt-Roadshows, für den Austausch mit Entwicklern aus den IBM-Laboren, für die gemeinsame Konzeption von Marketing-Aktionen, aber auch für

»Mittelstand heißt Partnergeschäft!«

Kundengespräche, wie die Managerin im Gespräch mit *Computer Reseller News* ausführt.

Um den wachsenden Aufgaben gerecht zu werden, hat IBM den Personalstamm der sechs Zentren massiv aufgestockt. War bisher im Schnitt ein knappes Dutzend Mitarbeiter pro PSC beschäftigt, so wurde die Zahl durch interne Umstrukturierung im Vertrieb mehr als verdreifacht. Formal haben die Zentren den Status von Geschäftsstellen



»Im klassischen Mittelstand machen wir kein Geschäft direkt.«

Doris Albiez, Channel-Chefin von IBM Deutschland

erhalten, die jeweiligen Chefs sind damit zu Geschäftsstellenleitern aufgerückt.

Grundsätzlich nehmen die PSCs ihre Aufgaben im Mittelstandsgeschäft übergreifend über alle drei IBM-Sparten hinweg wahr. Das heißt, sie sind An-

laufstelle für alle Partner, gleichgültig ob sie primär mit der Systems & Technology Group (Hardware), der Software Group oder der Service-Organisation zusammenarbeiten. Mit diesem ganzheitlichen Ansatz möchte IBM die Konzeption von Kundenlösungen unterstützen, die sich aus Produkt- und Service-Komponenten mehrerer Sparten zusammensetzen. Ebenso sollen Partner, die sich mit unterschiedlichen Skills bei Kundenprojekten ergänzen können, in den Zentren zusammengeführt werden.

Von den regionalen PSCs laufen die Berichtswege direkt in

der BPO von Doris Albiez zusammen. Damit reduziert IBM ein Stückweit die Komplexität der Vertriebsstrukturen. Denn parallel zur BPO verfügt die IBM Software Group über eine eigene Channel-Mannschaft unter Leitung von Johannes Hübel. »Wir sind intern in einer Matrix organisiert. Um im Mittelstandsgeschäft nachhaltigen Erfolg zu haben, richten wir uns nach den Wünschen der Unternehmen aus und treten nach außen kompakter auf«, erläutert Albiez. »Wir wollen es Partnern, aber auch Kunden, einfacher machen, mit uns zusammenzuarbeiten.«

Die neuen Strukturen des Mittelstandsvertriebs, wie sie die Channel-Chefin mit der herausgehobenen Rolle der PSCs etabliert, sind bislang einzigartig innerhalb des globalen Konzerns. Somit übernimmt die deutsche Landesgesellschaft weltweit eine Pilotfunktion. Zugleich steht die strukturelle Innovation in einer Linie mit der Neuausrichtung

des Vertriebs, die IBM Deutschland vor gut einem Jahr vorgenommen hat. Damals richtete der Konzern die Strukturen nach Branchen aus und regionalisierte sie deutlich stärker als bisher. So gab die Stuttgarter Zentrale eine Reihe von Kompetenzen, beispielsweise bei der individuellen Preisfindung in Projekten, an die Geschäftsstellen vor Ort ab. »Für mittelständische Kunden ist die regionale Nähe eines Anbieters häufig noch wichtiger als dessen Branchenausrichtung«, begründete Martin Jetter, Deutschlandchef von IBM, damals die Reform.

Verbunden mit den aktuellen Neuerungen ist ein klares Commitment gegenüber dem Channel, über den IBM den klassischen Mittelstand einzig und allein adressieren will. »In diesem Marktsegment machen wir kein Geschäft direkt: Mittelstand heißt für uns Partnergeschäft«, stellt Albiez klar. Zugleich sieht sie aber noch Bedarf an zusätzlichen Partnern. Traditionell ist Big Blue im oberen Mittelstand und im Enterprise-Markt über größere Systemhaus-Partner wie Becom, Fritz & Macziol oder Profi AG, die langjährige, loyale Beziehungen zu dem Konzern unterhalten, gut positioniert.

Zusätzliche Partner

Anders sieht es dagegen im klassischen Mittelstand aus: »Dort arbeiten wir auch erfolgreich mit Partnern zusammen, aber noch nicht in der Breite, wie wir uns das wünschen«, räumt die Managerin ein. Tatsächlich verfügt der direkte Rivale Hewlett-Packard beispielsweise im Volumengeschäft mit x86-Servern über wesentlich mehr Reseller und engere Kontakte in den Channel.

Die Rekrutierung neuer Partner steht daher weit oben auf der Agenda der BPO-Chefin. Bereits im Oktober startete der Konzern in Deutschland eine Offensive, die noch von ihrem direktem Vorgänger, Thomas Henkel, gestartet wurde. An dessen Ziel – eine min-

destens dreistellige, wenn nicht vierstellige Zahl neuer Partner – hält Albiez fest. Die frühere Macrotron-/Ingram Micro-Managerin, die zuletzt für den Hersteller von Navigations-Software Navigon tätig war, übernahm die Position an der Spitze des IBM-Channels zum Jahresbeginn.

Dezentrales Modell

Auch beim Partner-Recruitment erfüllen die PSCs übrigens eine wesentliche Funktion. Denn dort sind neben Vertriebsleuten und Technikern auch Telesales-Mitarbeiter beschäftigt. Direktmarketing ebenso wie Partnerrekrutierung sollen aus der Region heraus initiiert werden. Albiez hält ein solches dezentrales Modell gegenüber einem zentralen Telesales-Ansatz, wie ihn einige IT-Anbieter für den europäischen Markt verfolgen, für überlegen: »Mitarbeiter vor Ort sind allein durch ihre Nähe über regionale Märkte zwangsläufig besser informiert als Telesales-Leute, die beispielsweise in UK oder Irland sitzen.«

An neuen Partnern ist Albiez über alle Unternehmenssparten und Produktsegmente hinweg interessiert. »Wir gehen bei der Rekrutierung allerdings nicht unfokussiert vor, sondern verfolgen eine differenzierte Strategie.« Blade-Computing und Storage sind nach den Worten der Channel-Chefin zwei Themenfelder, »auf die wir uns sehr stark konzentrieren werden«. Neben der Partnerrekrutierung sollen die Telesales-Leute freilich auch die Nachfrage nach IBM-Produkten im Markt ankurbeln und Kunden-Leads für Partner erzeugen. Im Mittelpunkt der ersten Kampagnen stehen das Storage-Portfolio von IBM sowie die Software-Brands Lotus und Websphere. ■

IBM Deutschland GmbH
Pascalstraße 100, 70569 Stuttgart
Tel. 01803 3132-33, Fax 07032 153777
www.ibm.com/de

Systemintegratoren

Restrukturierung bei Bearing Point

Bearing Point, einer der weltgrößten Systemintegratoren, hat in den USA um Gläubigerschutz nach Chapter 11 gebeten. In Abstimmung mit den Gläubigern soll jetzt die Kapitalstruktur verbessert werden. Das operative Geschäft läuft unverändert weiter, die europäischen Tochtergesellschaften sind davon nicht betroffen.

Lars Bube/markus.reuter@crn.de

Der US-Systemintegrator Bearing Point hat bekannt gegeben, dass er freiwillig um Gläubigerschutz nach Chapter 11 des U.S. Bankruptcy Code nachgesucht hat. Damit will sich das Unternehmen genug Freiraum für eine finanzielle Restrukturierung beschaffen, mit der man die Verbindlichkeiten reduzieren und neu ordnen will. Eine entsprechende Einigung mit den Hauptgläubigern wurde bereits erzielt. Wie Ed Harbach, CEO von Bearing Point, bestätigte, kann das operative Tagesgeschäft damit ungehindert weiterlaufen. Die Tochtergesellschaften außerhalb der USA seien von dem Verfahren nicht betroffen, da sie unabhängige juristische Geschäftseinheiten mit eigener Bilanz und eigenen Bar-mittelbeständen seien.

Die amerikanische Möglichkeit des Gläubigerschutzes unter Chapter 11 (»pre-arranged restructuring«) unterscheidet sich wesentlich von einer deutschen Insolvenz und ist nicht mit einem Konkurs oder Bankrott gleichzusetzen. Sinn des Instrumentes ist es vielmehr, den Unternehmen ausreichend Zeit zu geben, ihre finanzielle Lage umzustrukturieren, ohne dabei die Kontrolle über das operative Geschäft abzugeben. Mike Kronfellner, Director Marketing EMEA bei Bearing Point, sieht eine gute Chance in diesem Prozedere: »Bearing Point erwartet, aus dem Verfahren als finanziell stabiles und operativ starkes Unternehmen hervorzugehen. Es handelt sich hierbei nicht um eine Geschäftsauflösung oder Liquidierung, sondern um einen rechtlichen Schritt zur Restrukturierung der Finanzsituation.«

Kronfellner verweist auch darauf, dass die Basis des globalen Geschäfts weiterhin stabil sei. Bearing Point blicke trotz Krise auf ein erfolgreiches Jahr 2008 zurück, besonders in Deutschland und Europa. Während der ersten neun Monate des vergangenen Jahres ist der Bruttogewinn des Unternehmens um 11,5 Prozent gewachsen, die Zahlen für das letzte Quartal sind noch nicht veröffentlicht. ■

proGREEN Selection

DIE SCHÖNE ART, ENERGIE ZU SPAREN



10+1 Aktion noch bis 30.04.09!!!
Ihr Team der ALSO FSC Division
Tel. 09421 933223 · fsc-de@also.com

Die proGREEN Selection Familie umfasst Produkte aller Kategorien mit den neusten Intel Prozessoren und vPro™ Technologie, vom professionellen **ESPRIMO PC**, **CELSIUS** Workstation, **ESPRIMO Mobile** und Professional **LIFEBOOK** bis hin zu einem 22" Display. Die Systeme nutzen die neueste Intel-Technologie und verbrauchen nur halb so viel Energie wie vergleichbare, zwei Jahre alte Systeme.

Zuverlässigkeit

- ▶ Alle Produkte werden im preisgekrönten Werk von Fujitsu Siemens Computers in Augsburg entwickelt und produziert und bieten höchste Qualitätsstandards für das gesamte Portfolio.

Leicht zu administrieren und zu betreiben

- ▶ Fujitsu Siemens Computers ist der ideale und zuverlässige Partner, auch im Notfall. Wartungs- und Support-Service-Experten sind jederzeit verfügbar.

Ergonomisch und effizient

- ▶ Das hoch entwickelte Hardware-Design mit optimierten Lüftern und Air-Tunnel-Kühlung gewährleistet einen leisen Betrieb, der es ermöglicht, konzentriert zu arbeiten. Gleichzeitig wird so die Lebensdauer der einzelnen Komponenten verlängert.

Wirtschaftlich und umweltfreundlich

- ▶ Alle Produkte werden nach den höchsten Qualitätsstandards entwickelt und produziert.

Celeron, Celeron Inside, Centrino, Centrino Inside, Centrino Logo, Core Inside, Intel, Intel Logo, 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.

FUJITSU Computers
SIEMENS

ALSO

more than distribution

ALSO Deutschland GmbH
Postfach 508 · 94305 Straubing · www.also.de



i Bearing Point GmbH
Speicherstraße 1, 60327 Frankfurt
Tel. 049 69 13022-0, Fax 049 69 13022-1013
www.bearingpoint.de

Wachstum im Projektgeschäft erwartet

Lancom sucht Zusammenarbeit mit großen Systemhäusern

Lancom mit ehrgeizigen Zielen: Trotz Krise plant der Netzwerkspezialist 2009 ein Wachstum von mindestens zehn Prozent. Im Markt für WLAN- und VPN-Lösungen will sich Lancom mit Cisco und HP Procurve als einer der drei Top-Anbieter aufstellen.

ulrike.wendel@crn.de

Mit einem Wachstum von neun Prozent hat der Spezialist für Standortvernetzung und drahtlose Netzwerke, Lancom, 2008 ein erfolgreiches Jahr hingelegt. An den Erfolg möchte der Netzwerkhersteller auch 2009 – trotz Krise – anknüpfen und startet mit ehrgeizigen Zielen ins Jahr. Um mindestens zehn Prozent möchte Lancom in diesem Jahr wachsen. »Das ist ehrgeizig in der momentanen Situation, aber nicht unmöglich«, gibt Geschäftsführer Ralf Koenzen zu.

Mit einem Zuwachs von 23 Prozent ist 2008 vor allem das WLAN-Segment überdurch-

schnittlich gewachsen bei Lancom. In diesem Jahr erwartet Geschäftsführer Ralf Koenzen in dem Bereich zwar eine Stagnation des Geschäfts. Er geht jedoch davon aus, dass das Projektgeschäft deutlich zulegen wird, etwa bei der Filialvernetzung.

In seinem angestammten Markt für WLAN- und Vernetzungslösungen möchte sich Lancom in Deutschland zusammen mit Cisco und HP Procurve als einer der drei Top-Anbieter aufstellen. Im WLAN-Markt belegte Lancom nach Zahlen des Marktforschungsinstituts GfK im vergangenen Jahr mit einem Marktanteil von acht Prozent die dritte Position, im Markt für Router war der Hersteller mit einem Anteil von zwölf Prozent die Nummer zwei.

Seinen Geschäftsschwerpunkt möchte Lancom, das 80 Prozent seines Umsatzes in Deutschland tätigt, auch weiter hierzulande behalten. Allerdings baut der Hersteller sein Geschäft sukzessive auch in anderen EU-Ländern aus. »Wir werden weiter in Europa eine Distributionslandschaft aufbauen«, gibt Ralf Koenzen als Ziel vor.

Um den Enterprise-Markt besser zu adressieren, baut Lancom sein Portfolio weiter nach oben aus. »Wir haben inzwischen schon einige größere Projekte, vor allem im Einzelhandel«, so Koenzen. Um mehr Großprojekte zu gewinnen, möchte Lancom zusätzlich zu seiner Orientierung auf klassische Fachhändler stärker mit überregional und international agierenden Systemhäusern zusammenarbeiten.

Sein Partnerprogramm »LAN-vantage« mit den beiden Stufen »Qualified Partner« und »Solu-



»Ein Wachstum von zehn Prozent ist ehrgeizig in der momentanen Situation, aber nicht unmöglich.«

Ralf Koenzen,
Geschäftsführer von Lancom

den, bekommen künftig einen Werbekostenzuschuss von drei Prozent. Der WKZ für Solution Partner wurde auf sechs Prozent erhöht. Dafür wachsen allerdings auch die Anforderungen an die Partner. Während die Einstiegshürde, um Solution Partner zu werden, in diesem Jahr noch bei einem Umsatz von 10.000 Euro liegt, müssen Reseller ab 2010 einen Umsatz von mindestens 15.000 Euro mit Lancom realisieren. Mit 112 Schulungsterminen an zehn Standorten bietet der Netzwerkspezialist mehr Schulungen als im Vorjahr an. ■

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

tion Partner« ergänzt Lancom um ein erweitertes WKZ-Programm. Qualified Partner, die bisher nicht berücksichtigt wur-

Fokus auf Business-Lösungen

D-Link baut sein Service-Portfolio aus



Um seine Position im wichtiger werdenden Geschäft mit Unternehmenskunden zu festigen, setzt D-Link in diesem Jahr stärker auf Dienstleistungen. Zum ersten Mal bietet der taiwanische Netzwerkhersteller seinen Partnern Professional Services an.

ulrike.wendel@crn.de

D-Link, traditionell vor allem auf das Geschäft mit Netzwerkprodukten für Privatkunden ausgerichtet, rückt sein B-2-B-Geschäft immer stärker in den Fokus. Während der taiwanische Netzwerkhersteller im Consumer-Umfeld vor allem mit Anbietern wie Netgear konkurriert, möchte D-Link mit seinen Business-Lösungen vor allem Cisco und HP Procurve Marktanteile streitig machen. Im derzeit stagnierenden Netzwerkmarkt sieht D-Link im Business-Bereich deutlich schnellere Wachstumschancen als im hart umkämpften und preisge-

triebenen Consumer-Geschäft. Zumindest im vergangenen Jahr haben sich die Erwartungen des taiwanischen Netzwerkspezialisten bestätigt: 2008 ist D-Links Geschäft mit Business-Lösungen um 33 Prozent gewachsen.

Um sich in professionellen Netzwerkprojekten einen Namen zu machen, setzt D-Link auf einen Ausbau seines Serviceportfolios – und schließt damit eine

Erstmals Professional Services im Angebot

Lücke, die die Taiwaner bisher zu Herstellern hatten, die traditionell Geschäftskunden adressieren. Bereits seit einem Jahr stellt der Netzwerker seinen Partnern ein »Direct Touch«-Team zur Seite, das Reseller in Projekten beim Endkunden unterstützt. Nun bietet D-Link zum ersten Mal Professional Services an. Das Spektrum reicht von der telefonischen Installations- und Konfigurations-

unterstützung bis zu Vor-Ort-Dienstleistungen beim Kunden durch D-Link-Spezialisten. »In wirtschaftlich schwierigen Zeiten setzen die Kunden den Fokus nicht unbedingt nur auf den Preis, es zählen auch Qualität und Zuverlässigkeit. Das Bewährte ist wieder gefragt«, sagt Thomas von Baross, Managing Director für Zentraleuropa bei D-Link.

Mit einer Erweiterung seiner Post Sales Services möchte der Netzwerker außerdem die Servicequalität für die Mitglieder seines Partnerprogramms verbessern: Supportanfragen der Reseller- und Solutions-Partner haben bei der Behandlung künftig Priorität. Für zertifizierte Partner gibt es künftig außerdem kostenlose Hands-on Workshops, in denen D-Link-Mitarbeiter neue

Technologieentwicklungen erklären und Netzwerkszenarien erläutern.

Mit einer verstärkten Fokussierung aufs Retail-Geschäft bleibt D-Link allerdings auch seinen Wurzeln im Privatkundengeschäft treu. Im vergangenen Jahr hat der Netzwerker sein internes Retail-Vertriebsteam aufgelöst und die Retail-Betreuung an die Full-Service-Agentur Esoha ausgelagert, um seinen Marktanteil in den Flächenmärkten auszubauen. »Das neue Team setzt mehr auf Durchverkauf und nicht nur darauf, in die Märkte reinzuverkaufen«, sagt Thomas von Baross. ■

i D-Link GmbH
Schwalbacher Straße 74, 65760 Eschborn
Tel. 06196 77 99-0, Fax 06196 77 99-300
www.dlink.de

»In wirtschaftlich schwierigen Zeiten setzen die Kunden den Fokus nicht nur auf den Preis.«

Thomas von Baross, Managing Director
für Zentraleuropa bei D-Link

Anwender fordern deutliche Wahlmöglichkeit

Neuer Ärger um SAPs Support-Modell

Auf den Technologietagen der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) in Darmstadt hat sich neuer Ärger für den Software-Hersteller zusammengebraut: Die Interessengemeinschaft forderte SAP dazu auf, die Support-Angebote hinsichtlich einer deutlicheren Unterscheidung der Modelle zu überarbeiten.

karena.friedrich@crn.de

Noch im Dezember vergangenen Jahres sah es so aus, als ob der monatelang ausgefochtene Kampf zwischen SAP und SAP-Anwendergruppen ein gütliches Ende gefunden hätte: Damals beugte sich der Konzern dem Druck vieler Bestandskunden und führte den unter heftigen Protesten aufgekündigten Standard-Support wieder ein. Die mehr als 100 mittelständischen Bestandskunden, die die Revolte angeführt hatten, zeigten sich zwar zufrieden, forderten aber zugleich eine Überarbeitung der Support-Leistungen. Dies ist offensichtlich noch nicht im Sinne der Anwender geschehen: »Die Beibehaltung des Standard-Supports macht keinen Sinn, wenn die Preisgestaltung und der Leistungsumfang von Standard-Support und Enterprise-Support nicht im angemessenen Verhältnis stehen«, sagt Marco Lenck, Mitglied im Vorstand der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG). »Wir fordern daher ab 2010 für den Standard-Support maximal eine Rückrechnung des Index für ein Jahr und damit eine echte Wahlmöglichkeit beim Support.« Nach der aktuell gültigen Regelung würden durch die mögliche umfangreichere Rückrechnung langjährige Kunden, die der SAP-Strategie früh gefolgt sind, durch individuelle Preiserhöhungen deutlich schlechter gestellt als Kunden, die ihre Verträge zu einem späteren Zeitpunkt umgestellt haben.

Trotz der Finanzkrise, unter der auch zahlreiche SAP-Kunden leiden, hat der Konzern eine Erhöhung gemäß dem Lohnkostenindex ab dem kommenden Jahr sowie eine Rückrechnung der Preissteigerung bis maximal zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses angedeutet. Dagegen erwartet die DSAG angesichts der aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einen generellen Ver-

zicht auf eine Preisanpassung. Bis zu einer endgültigen Entscheidung rät die Anwendergruppe ih-

ren Mitgliedern indes, beim Standard-Support zu bleiben. Ein späterer Wechsel auf Enterprise-Sup-

port sei ohne Schlechterstellung zum jeweils gültigen Pflegesatz möglich. ■

i SAP Deutschland AG
Neurottstraße 15a, 69190 Walldorf
Tel. 0800 534 34-24, Fax 0800 534 34-20
www.sap.de



NETGEAR ProSafe Smart Switches:

Die einfache Art zu administrieren

Smart – Layer 2-/3 Funktionen unkompliziert über ein Webinterface administrieren:
Die kostengünstige, bedarfsgerechte Lösung, die mitwächst.

Endlich die Lösung zwischen unmanaged und fullmanaged Switches.

Die ProSafe Smart Switches wurden für wachsende Unternehmen entwickelt: Netzwerk selbst administrieren und dabei auf Kosten und Komplexität einer herkömmlichen CLI-basierten Installation verzichten.

Vom 8-Port Desktop-Switch für kleine Arbeitsgruppen bis zum 48-Port Stackable Rackmount-Switch mit Gigabit Ports, Static Routing und PoE.

Intelligente Management-Funktionen:

- Leicht zu bedienendes Web-Interface zur Administration sämtlicher Netzwerkfunktionen inklusive Überwachung und Fehlersuche
- SNMP (v1, 2 und 3) zur Datenadministration, für das Geräte-management und zur einfacheren Umsetzung kritischer IT-Vorgaben und Sicherheitsvorschriften.

Erweiterte Sicherheitsfunktionen:

- Authentifizierung nach 802.1x, mit Gast VLAN
- MAC-basierte Port-Sicherheit

Erweitertes Quality of Service (QoS) zur effizienten Priorisierung zeitkritischer Datenübertragungen:

- Priorisierung nach 802.1p
- Layer-3-basierte Priorisierung (DSCP)
- Durchsatzbegrenzung



* Die Limited Lifetime Warranty unterliegt nur folgenden zeitlichen Beschränkungen: Sie wird gewährleistet (i) für den Zeitraum, während dessen der Ersterwerber Eigentümer des ProSafe-Produkts ist, und endet (ii) - aufgrund rechtlicher Vorgaben - spätestens dreißig (30) Jahre ab dem Datum des Kaufs des ProSafe-Produkts durch den Ersterwerber. Die Limited Lifetime Warranty schränkt die aufgrund gesetzlicher Bestimmungen bestehenden Gewährleistungsrechte in keiner Weise ein, sondern besteht unabhängig neben diesen.

PROSUPPORT™

Das NETGEAR Serviceportfolio.
Sichern Sie Ihr Netzwerk mit unserem Serviceangebot
OnCall 24x7 oder mit dem XPressHW Hardwareaustausch.

CeBIT

HANNOVER
3.-8.3.2009
cebit.com

Besuchen Sie uns:
Halle 13,
Stand C58

NETGEAR®
PROSAFE®

www.netgear.de/smartswitches

Zusammenarbeit mit Accenture und Avanade

Microsoft kündigt Initiative für den Einzelhandel an

Microsoft und Accenture starten gemeinsam mit dem IT-Beratungsunternehmen Avanade eine Multichannel-Initiative für den Einzelhandel. Das Paket aus Beratung, E-Commerce-Lösungen und Microsoft-Technologien soll Händler dabei unterstützen, ihre Verkaufskanäle auch auf Social Networking Plattformen und Online-Communities auszuweiten.

karena.friedrich@crn.de

Der zunehmend digitale Lebensstil verändert auch das Einkaufsverhalten von Konsumenten.

Händler sind gezwungen, darauf zu reagieren und ihre Produkte verstärkt über alternative Kanäle wie Social Networking Plattformen und Online-Communities anzubieten. Mit einer gemeinsamen Multichannel-Initiative wol-

Erweiterte Marketing-Möglichkeiten

len Accenture, Microsoft und die von beiden Unternehmen als Joint-Venture gegründete Beratungsfirma Avanade Einzelhändler dabei unterstützen, die Einkaufsmöglichkeiten kontinuierlich auf zusätzliche Plattformen und mobile Geräte auszuweiten. Für den Händler kann dies leicht

zu einer Mammutaufgabe ausarten. »Zu den Herausforderungen in plattformübergreifenden Umgebungen gehören komplexe Organisationsstrukturen und integriertes Warehousing, Merchandising- und Business Intelligence-

Systeme, Verkaufsautomaten in Läden, Webstationen und mobile Geräte«, erklärt Chris Fletcher, Analyst bei AMR Research.

Im Rahmen der Initiative unterstützt Avanade als Beratungspartner die Händler dabei, auf Basis von Microsofts Retail-Technologien Lösungen für stär-

ker vernetzte Kundenbeziehungen zu entwickeln und anzubieten. Den Händlern stehen zudem Organisations-Teams beratend zur Seite, die sich auf Strategie und Technologie für das Internet, E-Commerce und digitales Marketing konzentrieren. »Händler sind in einem wettbewerbsintensiven Umfeld auf die Gewinnung neuer Kunden und deren langfristige Bindung angewiesen«, sagt Joe VanWinkle, Corporate Vice President of Market Development bei Avanade. »Die Möglichkeit, auf verschiedene Wege mit ihren Händlern in Kontakt zu treten, ist genau das, was Kunden heute benötigen.« Zum

Multichannel-Angebot gehören beispielsweise branchenorientierte Applikationen, Anwendungen zum Warenbestand- und Auftragsstatus und erweiterte Merchandising- und Marketing-Möglichkeiten. ■

i Avanade Deutschland GmbH
Campus Kronberg 7, 61476 Kronberg
Tel. 06173 94-63800, Fax 06173 94-63999
www.avanade.de

ANZEIGE

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



KASPERSKY 10

PCWELT software 1.7 (gut) AWARD 2008
PC Magazin sehr gut
Online PC
iF
COMET
Computer Test-Sieger



WERDEN SIE AKKREDITIERTER KASPERSKY RESELLER!

ALLES, WAS EIN RESELLER BRAUCHT:

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



8SOFT

DISTRIBUTIONSPARTNER VON 8SOFT
VoISmart IP Telephony & VoIP Solutions | arkeia EdgeFort | MPP MESSAGE PARTNERS

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

Exklusive Vertriebskooperation mit TLK

Palo Alto startet in Deutschland

Die bisherigen Firewalls sind ungenügend auf die neue Bedrohungslandschaft vorbereitet, so die Einschätzung des Security-Anbieters Palo Alto. Der kalifornische Hersteller möchte mit einer neuen Generation von Firewalls jetzt auch den deutschen Markt erobern. Exklusivdistributor TLK rollt zum DACH-Start das Partnerprogramm aus.

Jakob Jung /

peter.schulte@crn.de

Bisherige Firewalls bieten gegen neuartige Bedrohungen nicht mehr Schutz als ein beliebiges Kabel, so lautet die provokante

These von Nir Zuk, CTO und Gründer von Palo Alto Networks. Zuk ist Branchenveteran und bringt Erfahrung unter anderem von Netscreen und zuletzt Juniper mit. Tatsächlich umgehen P2P-Netzwerke, wie Bit-Torrent oder E-Mule, die Firewalls elegant, und Filesharing ist selbst in hochregulierten Branchen gang und gäbe. In nächster Zeit wird sich dieses Problem noch verschärfen, die Unternehmenssicherheit sei gefährdet. Zeit also für einen neuen Sicherheitsansatz, fordert Zuk. Palo Alto Networks setzt auf ein Firewall-Konzept, das Appli-

kationen und Personen anstatt Ports kontrolliert. Die Geräte von Palo Alto überprüfen also die einzelnen Datenströme und verwenden auch keine IP-Adresse zur Rechneridentifikation, sondern identifizieren die Anwender mittels Active Directory.

Die Appliances von Palo Alto werden in der Praxis üblicherweise im Transparent-Modus hinter einer Perimeter-Firewall mit Paketfilter und oftmals Routing-Funktionalität in zweiter Reihe eingesetzt, können aber auch im Tap-Modus als Sniffer eingesetzt werden oder die vorhan-

dene Firewall komplett ersetzen. Alle Geräte sind optional auch mit Threat Prevention Subscription einschließlich Virens scanner und Malicious Code Blocker und mit URL-Filter am Gateway einsetzbar und werden dann zu einer umfassenden Security Firewall-Lösung. Die derzeit fünf Geräte kosten zwischen 12.000 und 80.000 Euro.

Mit TLK als Exklusivdistributor startet Palo Alto nun in der DACH-Region. Der Networking-Security-Spezialist fungiert auch als Trainingscenter und Support-Ansprechpartner. In Deutschland sollen etwa sieben Fachhändler für Palo Alto gewonnen werden, die mit einer Marge von etwa 20 Prozent rechnen dürfen und kön-

nen außerdem an den jährlichen Subskriptionsgebühren partizipieren. Die Anforderungen für die Reseller sind allerdings auch hoch. Mindestens zwei Mitarbeiter müssen in einer dreitägigen Schulung zertifiziert werden. Der Händler muss zwei NFR-Demosysteme zum Listenpreis von 16.000 Euro (mit ungenanntem Rabatt) erwerben und einen Business-Plan vorlegen. ■



i TLK Hauptsitz Münster
Königsberger Straße 260, 48157 Münster
Tel. 0251 97410-0, Fax 0251 97410-29100
www.tlk.com

Reaktionen zum Ausstieg aus dem TV-Geschäft

Pioneer will TVs noch abverkaufen

Der CE-Hersteller Pioneer gibt das Geschäft mit TV-Geräten komplett auf. Die neue Generation der »Kuro«-Fernseher wird aber noch bis Anfang März 2010 verkauft und auch die Garantie besteht zu regulären Bedingungen weiter.

joachim.gartz@crn.de

Tiefrote Zahlen haben beim CE-Giganten Pioneer das Ende einer Ära besiegelt. Das Unternehmen stellt das Geschäft mit Plasma- und LCD-TVs komplett ein und streicht jeden vierten von insgesamt 37.000 Arbeitsplätzen. Laut Christoph Dassau, Director Consumer Electronic Group (CEG) DACH-Region & PEBU bei Ingram Micro, tobt im TV-Segment zudem schon seit längerer Zeit ein heftiger Preiskrieg, den Pioneer zuletzt nicht mehr weiter mitmachen wollte: »Das Plasma-Geschäft – ob B-to-B oder TV – unter-

nachkommen«, so Jürgen Timm, Product Manager Home Entertainment Business Group bei Pioneer, gegenüber *Computer Reseller News*. Partner von Pioneer, wie Jürgen Bürtsch, Geschäftsführer von Heimkinoraum in München, bedauern den Ausstieg des japanischen UE-Konzerns aus dem TV-Segment: »Als Heimkinofachgeschäft setzen wir einen großen Schwerpunkt auf die Bildqualität. Der Ausstieg aus dem TV-Geschäft ist traurig, weil die Fernseher von Pioneer die beste Bildqualität von allen Her-



»Pioneer wird seiner Garantiepflicht nachkommen«, verspricht Jürgen Bürtsch, Geschäftsführer von Heimkinoraum in München

lag besonders in 2008 einem dramatischen Preisverfall bei besonders hohen Logistik- und Transportkosten, die sich in den letzten zwei Jahren gut und gern verdoppelt haben. Pioneer wird aber weiterhin mit Hifi-Komponenten und DJ-Equipment im UE-Markt tätig sein.«

Auch der Vertrieb von TV-Geräten läuft bei Pioneer vorerst weiter. Die neunte Generation der »Kuro«-Fernseher soll noch abverkauft werden. Bis März 2010 soll der Rückzug aus dem TV-Geschäft dann komplett vollzogen sein. Die Garantie beträgt weiterhin je nach Gerätemodell zwei bis drei Jahre: »Wir werden unseren Garantieverpflichtungen und weitergehenden After-Sales-Dienstleistungen weiterhin

stellen im LCD- und Plasma-Bereich aufweisen.«

Pioneer unterstütze zudem den Fachhandel sehr stark mit technischem Support und es gebe im Gegensatz zu anderen Herstellern laut Bürtsch auch tatsächlich persönliche Ansprechpartner im Vertrieb.

Seit der Ankündigung, die TV-Produktion einzustellen, sei es zu einer verstärkten Nachfrage nach Kuro-Fernsehern gekommen. Wie lange die Geräte überhaupt noch verfügbar sein werden, sei allerdings schwer einzuschätzen. ■

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

you can
Canon

STEP INTO THE LIGHT.

Groß rauskommen mit
der Canon **XEED** Trophy!



Gehen Sie gleich auf
www.step-into-the-light.de
und erfahren Sie alles über das neue,
attraktive Bonusprogramm für Canon XEED
Projektoren. Den Trophy-Siegern winken
attraktive Preise. Jetzt anmelden – die ersten
10 Teilnehmer erwartet eine Überraschung!



Seha **ACTEBIS**
PEACOCK



Thema heute:

Digital Signage

In dieser Ausgabe bietet Ihnen Computer Reseller News einen Überblick zu Digital Signage. Sie erfahren, wie Sie im Verkaufsgespräch Ihre Kunden für Digital Signage interessieren können, welche Komponenten notwendig sind und welche Vorteile Ihre Kunden durch den Einsatz von Digital Signage haben. Als Lieferant dafür bietet sich die NEC Display Solutions mit ihrem kompletten Produktportfolio an.

NEC Display Solutions ist Mitglied des Verbandes für digitale Out-of-home Medien OVAB Europe (Out-of-home Advertising Bureau). Die erste, unabhängige Interessenvertretung von Anbietern und Dienstleistern im Bereich audiovisueller Medien am POS und POI ist zuständig für einen optimalen Informationsfluss und Austausch unter den Industriepartnern und Systemanbietern in diesem Segment. Als Gründungsmitglied stellt NEC Display Solutions dem Verband Kompetenz und langjährige Erfahrung im Digital Signage-Markt zur Verfügung.



Bernd Eberhardt,
Managing Director
Europe, NEC Display
Solutions Europe GmbH

Gerade im schnell wachsenden Digital Signage-Markt besteht ein hoher Bedarf an kompetenten Partnern. Das Ziel des OVAB Europe ist es, das Wissen zu bündeln und über die technologischen, wirtschaftlichen und kreativen Potenziale des Out-of-home-Segments zu informieren. Zudem wird die OVAB Europe die Entwicklung von einheitlichen Standards in der Industrie vorantreiben. Der europaweite Dialog zwischen Herstellern, Dienstleistern und Werbeindustrie steht dabei im Fokus des Zusammenschlusses.

Kompetenz bei hochwertigen Lösungen

Dank ihrer vertikalen Produktausrichtung bietet sich NEC Display Solutions als Partner für innovative und hochwertig spezialisierte Lösungen an. Anwender haben die Wahl aus einer breiten Palette an Projektoren, von flexiblen Standardgeräten geringerer Größe bis zu fest installierbaren, extrem leistungsfähigen Modellen, die speziell für den 24-Stunden-Betrieb entwickelt wurden. Im Bereich der professionellen Public Displays sind Größen von 32 bis 82 Zoll verfügbar. Darüber gibt es eine große Auswahl an Zusatz-Optionen und Zube-

Visuelle Komplettlösungen für Digital Signage

Effiziente Promotion am Point of Sales

Neue Wege für effektive Werbung, Informationsvermittlung und Unterhaltung: Visuelle Display-Lösungen spielen dabei eine entscheidende Rolle als Schnittstelle zwischen Anwender und innovativen Technologien. Unter dem Begriff »Digital Signage« werden Lösungen und Produkte zusammengefasst. Die Anwendungen sind branchenübergreifend und bieten dem spezialisierten Fachhandel ein breites, zukunftssträchtiges Betätigungsfeld.

wolfgang.kuehn@crn.de

Der Einsatz von Digital Signage-Lösungen hat sich längst branchenübergreifend durchgesetzt. Im Retail, im Food-Bereich, am POI und POS, bei Events, Bulletin Boards, im Automotiv- und Insurance-Umfeld werden diese Lösungen angewandt. Trotzdem befindet sich der Markt eher noch im Aufbau. Von Sättigung kann noch lange nicht die Rede sein, zumal Hersteller wie beispielsweise NEC Display Solutions eifrig an neuen, innovativen Produkten arbeiten.

Die Installation einer komplexen Lösung erfolgt idealerweise über die gezielte Auswahl aller Komponenten aus einer Hand. Sowohl das richtige Display als auch der richtige Projektor und die entsprechende Peripherie müssen aufeinander abgestimmt sein. Hier bieten sich Hersteller wie NEC Display Solutions an, die über das gesamte Produktportfolio verfügen. Denn nur wenn die Kompatibilität der Geräte gewährleistet ist, wenn das Handling keine Probleme bereitet, erhalten die Kunden eine perfekt auf sie zugeschnittene Komplettlösung. In die Beratung durch den spezialisierten Fachhandel ist häufig auch die Einbeziehung der Berater des Herstellers unabdingbar. Hier bietet sich die Unterstützung führender Content Management Provider wie beispielsweise Broadsign, Grassfish, Omnivex oder auch Scala an.

Eine Einsteiger Digital Signage-Installation kann das zum April angekündigte Basis-Paket, bestehend aus einer Entry-Level Digital Signage Software und wahlweise einem 32, 42 oder 46 Zoll Display aus der NEC xx15 Serie sein.

Die NEC Digital Signage Software besteht aus einer Editor- und Player Suite, welche nach der Registrierung über die

NEC Webpage zum Download bereit steht. Lauffähig ist diese DS Software ausschließlich mit der xx15 Serie. Die einfache Handhabung ermöglicht dem Kunden eine sehr schnelle Implementierung des Systems. Unterstützt werden viele Bild- und Videoformate, die sehr einfach als ablaufende Präsentation im Editor kreiert werden können.

Darüber hinaus ist es möglich, die fertige Darstellung mit einer Laufschrift zu versehen, sowie mit einem Scheduler zu timen. Besonders komfortabel ist die Real-time-Darstellung in Form eines simulierten Displays im Editormodus, während der Präsentationsgestaltung.

Das ist Digital Signage in seiner einfachsten Form, um den Kunden seine Werbebotschaft zu präsentieren.

Videowände, LC Public Displays, Plasma und Desktop-Displays

Herzstück einer anspruchsvollen Lösung ist das zentrale Netzwerk, über das die NEC Public Displays und Projektoren gesteuert werden. Sie bieten zudem die ideale Voraussetzung für die Content-Einspeisung über PC, LAN oder Internet. Einige Systeme sind mit HDMI-Schnittstelle mit HDCP zum Empfang kopiergeschützter Signale sowie RS232-Schnittstelle ausgestattet. Das ist vor allem an Einsatzorten wie Flughäfen und Bahnhöfen sinnvoll, wo Informationen in sehr kurzen Takten aktualisiert werden müssen. Aber auch in verteilten Shop-Konzepten oder unternehmensweiten Corporate TV-Lösungen, wo zentraler Support und Fern-Administration Priorität bei der Planung haben.

Zu den wichtigsten Komponenten gehört auf jeden Fall ein professionelles Public Display. Anders als LCDs oder Plasma-Lösungen aus dem Konsumentenbereich, gewährleisten die professionellen Displays einen einwandfreien und störungsfreien Dauereinsatz. Mithin eine unverzichtbare Anforderung im Business-Umfeld. Denn der Ausfall eines Displays verursacht hohe Kosten und Probleme.

Für Digital Signage und Retail Signage bietet NEC als absolutes Highlight eine Videowand-Lösung mit dem MultiSync X461UN an. Eine breite Palette an Modellen bietet NEC LCD Public Displays,



die sich vor allem für kombinierte statische und bewegte Inhalte eignen. Außerdem eignen sie sich für parallele Darstellungsformen wie Standbilder, Videos, Textinformationen, über Picture-in-Picture, Picture-on-Picture und Side-by-Side View. Gute Lesbarkeit durch hohe Helligkeitswerte, Zuverlässigkeit und ein intelligenter Überhitzungsschutz sind weitere wichtige Merkmale. Die LCD-Palette reicht von 32 Zoll bis 65 Zoll und neuerdings mit dem MultiSync LCD8205 auch 82 Zoll Größe.

Installationsprojektoren für den Rund-um-die-Uhr-Einsatz

Neben Videowänden und den Displays gehören vor allem zum Einsatz großer Projektions- und Werbeflächen leistungsfähige Installationsprojektoren. Sie zeichnen sich nicht nur durch hohe Bildqualität in HQV (Hollywood Quality Video) aus, sondern ganz besonders durch extreme Standfestigkeit. Zudem eignen sich bestimmte NEC Installationsprojektoren aufgrund ultrakurzer Projektionsdistanz und Wandfarbenkorrektur auch für Schaufenster-Installationen.

Als Zusatzausstattungen für Public Displays bieten sich unter anderem Built-in PCs mit Intel Atom CPU ebenso an, wie Outdoor-Gehäuse mit den Modellnamen PI54 und IP65. Auch Schutzgläser und Touch-Lösungen in den Zollgrößen 32 bis 82 sind im Zubehörportfolio vorhanden. Und für die nahe Zukunft kündigt der Hersteller Pervasive Display Networks (PDN) und Weiterentwicklungen im Bereich E-Ink-Applikationen an.

Hohe Absatzsteigerungen durch Retail Signage-Systeme

Welche Lösungen auch immer im Digital Signage-Umfeld genutzt werden, wichtig ist auf jeden Fall die Investitionssicherheit für die Kunden. Denn dann sind auch Effizienz und Effektivität durch ihren Einsatz gewährleistet. Allein für den Einzelhandel, unabhängig von den Branchen, prophezeien unabhängige Studien eine Absatzsteigerung von 60 bis 80 Prozent bei Produkten, die mit einem Retail Signage-System beworben werden. Und: 50 bis 60 Prozent aller Kaufentscheidungen, die direkt am Point of Sale getroffen werden, resultieren aus Werbebotschaften die zu definierten Zeitpunkten mit einer definierten Dauer gezielt das Publikum ansprechen.



NEC Display Solutions – Ihr weltweiter Partner für visuelle Display-Lösungen

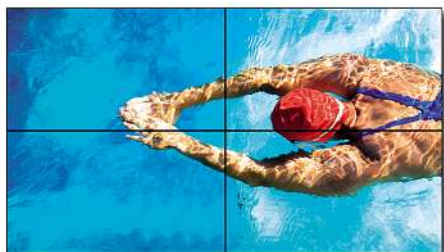
Neuheiten für professionelle Digital Signage-Anwendungen mit Public Displays

Nahezu unbegrenzte digitale Informationen, neue Herausforderungen und neue Chancen prägen unser Leben heute in allen Bereichen. Visuelle Display-Lösungen spielen dabei als Schnittstelle zwischen Anwender und innovativen Technologien eine entscheidende Rolle. Nur mit optimal auf jeden Anwendungsbereich ausgerichteten Lösungen kann das volle Potential genutzt werden.

Ein Anwendungsbereich aus unzähligen Möglichkeiten sind die immer populärer werdenden Videowände als Informationsmedium. Die NEC Display Solutions bietet hier nicht nur ein riesiges LCD Produktportfolio von 32 bis 82 Zoll zur Realisierung, sondern auch jede Menge Optionen, um die Einbindung der Displays in solche Anwendungen so einfach wie möglich zu gestalten. Die internen CAT5 Receiver überbrücken lange Signalwege, das DVI Daisy Chain Board ermöglicht das Durchschleifen des digitalen Signals von Display zu Display bei einer Monitorwand und das HDS/SDI Board verarbeitet Broadcast-Signale. Darüber hinaus bietet der Built-In PC ein Höchstmaß an Flexibilität bei Digital Signage-Anwendungen. Hier präsentierte NEC Display Solutions auf der ISE einen neuen Built-in PC mit Intel Atom CPU, der ein vollständig lüfterloses Design ermöglicht und damit im Public Display Segment absolut revolutionär ist. In Kombination mit einem Festkörperlaufwerk (Solid State Drive – SSD) statt einer konventionellen, rotierenden Festplatte setzt der neue NEC Built-In PC neue Maßstäbe bezüglich Energieeffizienz, Wartungsfreiheit, Geräuscharm und Zuverlässigkeit.

Die NEC Display Solutions pflegt ein riesiges Partnernetzwerk, bestehend aus Systemintegratoren, Zubehör Hersteller, Content Provider und Sonderlösungsanbieter aller Art. Der diesjährige NEC Competence Day am 28. Mai 2009 zeigt eindrucksvoll die neuesten Ideen und Installationsvarianten. Die Ausstellung umfasst das komplette Produktportfolio der NEC: von Medical- über Color Management Displays sowie Desktop- und Installations-Projektor bis hin zu allen großformatigen Public Displays.

Die Erfahrung zeigt, keine realisierte Lösung gleicht der anderen. Die Anforderungen aus den Projekten sind so vielfältig wie die Möglichkeiten selbst.



Brandneuer NEC MultiSync® X461UN in einer 2 x 2-Videowand-Lösung



NEC MultiSync® X461UN Der extrem schmale Rahmen des 46-Zoll LCD Public Displays erlaubt einen Abstand zwischen den einzelnen Geräten von nur 7,3 mm für eine somit fast nahtlose Bildfläche

Wie sieht es in der Praxis aus? Herr Irmici von GMK, einem NEC Competence Partner, weiß: »Die komplette Einbindung eines Systemintegrators von der Planung bis hin zur Realisierung ist das A und O für ein erfolgreiches Projekt. Ob es nun eine Einstiegslösung ist, die »nur« ein großes Bild auf einer 2x2 Videowand zeigt oder eine High End-Installation spielt dabei keine Rolle. Eine Anforderung im High End-Bereich ist beispielsweise eine 10x10m-Wand, auf der unterschiedlicher Content auf verschiedenen Displays zu verschiedenen Zeiten dargestellt werden soll –

während dabei einige Teilbereiche mit einem Splittrechner gefüttert und andere mit einer RS232 Steuerung die interne Splittfunktion der Displays nutzen. Nachbearbeitungen aufgrund ungeplanter Einflusskriterien treiben den Kostenblock nur unnötig in die Höhe.«



NEC MultiSync® X461UN Monitorwand mit einer Nexus-Lösung, welche partiell in 2x4 und zwei Bereiche in 2x2 Displays aufgeteilt sind. Die Steuerung erfolgt unabhängig voneinander.

Die NEC bietet High End-Visualisierungseinheiten an, die nur so gut sein können wie die Realisierung der Lösung. Ähnlich einem High End-Lautsprecher, der nur das wiedergeben kann, was er an Klangqualität bekommt. Um anspruchsvolle Lösungen perfekt zu verwirklichen, gilt es vier Teilbereichen besondere Aufmerksamkeit zukommen zu lassen. Die Visualisierung, die Installation, sowohl mechanisch als auch die Verkabelung, die Ansteuerung und den Content. Alle diese Bereiche tragen ihren Teil zu einer erfolgreichen Installation bei. Eine perfekte Installation ohne abgestimmten Content ist genau so wenig erfolgreich, wie der perfekte Content ohne abgestimmte Installation. Eine Monitorwand, die als Info Board dient – also Informationen zur Verfügung stellt – muss perfekt sein. Genau diese Perfektion erwarten die Kunden von NEC Display Solutions.

NEC Display Solutions bietet die Möglichkeit, passende Komplettlösungen aus einer Hand zu beziehen: Vom Built-in PC als Signalquelle über die Signalverteilung via Daisy Chain Board und dem Display selbst bis hin zur Wandhalterung können Kunden für die gesamte Hardware von der außerordentlichen Qualität und dem professionellen Service von NEC Display Solutions profitieren.



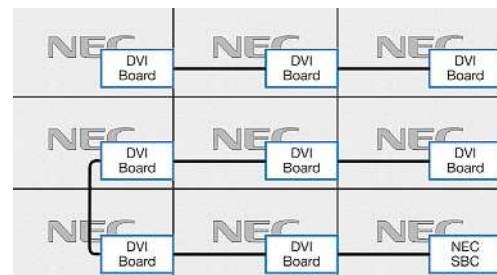
Rahmenvergleich des neuen MultiSync® X461UN zum MultiSync® 4620

NEC Display-Eigenschaften:

- Industrial Panels versiegelt
- Bis zu 700 cd/m2
- Optionen Slot für SBC, DVI DaisyChain, HD SDI, CAT5
- Intelligentes Ventilationssystem
- Screen Saver-Funktion
- Monitorwandfunktion mit internem Splitter
- DICOM Profil-Unterstützung für Graustufenbilder

- LUT zur Kalibrierung
- PIN-Diebstahlschutz
- Displays indizierbar
- Ein/Aus-Kalender / Timer
- Großer Farbtemperatur-Bereich (2.600K-10.000K)
- Power on delay
- Signalverstärkung bei langen Signalkabeln

DVI Daisy Chain Board:



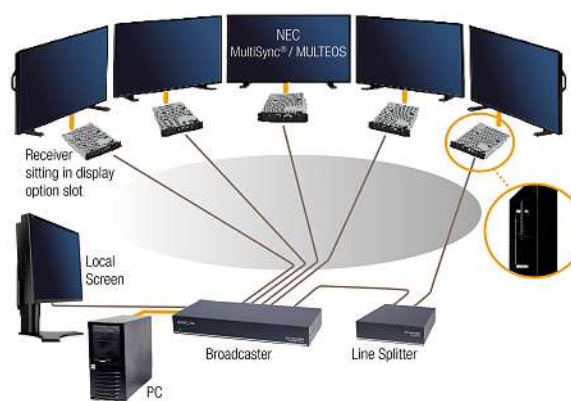
- Digitale Verbindung mehrerer Displays (max. 9) ohne Signalverlust
- Elegante, einfach zu installierende Lösung
- Hohe Kosteneffizienz
- Kombinationsmöglichkeit mit NEC Built-in PC

Built-in PC – Vollintegrierte PC-Einschublösung:

- Vollintegrierte Einschublösung ohne Verkabelung
- Einfache Installation und Bedienbarkeit
- ExpressCard Slot
- Zusätzlicher DVI-Ausgang zur Ansteuerung eines zweiten Displays



CAT 5 Receiver-System:



- Für Entfernungen bis zu 600 m
- Neu! Kompatibel mit Minicom DS Vision 3000 Serie inkl. Audio, Video und RS232
- Zusätzlicher VGA-Ausgang am Receiver
- Vollintegrierte Einschublösung ohne Verkabelung (PDs mit Option Slot)
- Hohe Kosteneffizienz

(HD)SDI-Karte:

- Verarbeitung von HDS/SDI- und SDI-Signalen
- Stereo-Audio-Funktion
- Saubere, vollintegrierte Lösung ohne Verkabelung oder externe Stromzufuhr (über Option Slot)



Erfahren Sie mehr über NEC Display Solutions und zum Thema Digital Signage im Internet unter:

www.nec-display-solutions.com



hör für diese Produkte, unter anderem den NEC Built-in PC, das HDSDI Board (High Definition Serial Digital Interface) oder die CAT5 Solution, aber auch Schutzglas- oder Touchscreen-Lösungen. Anwender und Dienstleister profitieren von der Erfahrung, die NEC Display Solutions in spezialisierte und den Marktanforderungen entsprechende Lösungen.

»Aufgrund des starken Wachstums im Digital Signage-Segment ist ein optimaler Erfahrungsaustausch zwischen Dienstleistern und Industrie unerlässlich«, erklärt Lutz Hardge, General Manager Sales, Central Europe bei NEC Display Solutions Europe GmbH. »Die OVAB Europe bietet hierfür europaweit die ideale Plattform und ist die zentrale Anlaufstelle für alle Belange der Branche. Alle Informationen über wichtige Faktoren wie Markttrends oder Neuentwicklungen laufen hier zusammen. Der Verband bietet



Lutz Hardge, General Manager Sales, Central Europe, NEC Display Solutions Europe GmbH

Großunternehmen Unterstützung, die die Wichtigkeit von Digital Signage erkannt haben und ihre Budgetplanung für 2009 und die Folgejahre entsprechend ausrichten«, führt Hardge weiter aus.

NEC Display Solutions Europe GmbH

Das Europa-Headquarter der NEC Display Solutions Europe GmbH mit Sitz in München, Deutschland, ist verantwortlich für alle Geschäftsaktivitäten in der EMEA-Region, mit den Vertriebsgebieten Nordeuropa, West- und Südeuropa, Zentraleuropa sowie Ost- und Südosteuropa mit dem Nahen Osten und Afrika. NEC Display Solutions profitiert vom technologischen Know-how und den Technologien der NEC Corporation, ist mit eigener Forschung und Entwicklung einer der Weltmarktführer für Displayprodukte und -lösungen und bietet die breiteste Produktpalette an Displaylösungen auf dem Markt an. Das Display-Produktportfolio reicht dabei von der Einsteiger- bis hin zur Profiklasse mit speziellen Desktop-LCDs und geht über großformatige Public Displays für Digital und Retail Signage (LCD- und Plasmatechnologie) bis hin zu Plasma-Displays für Anwendungen im Heimkinobereich. Das Projektorenangebot reicht von portabel über Business-Projektoren bis hin zu Produkten für den 24-Stunden-Dauerbetrieb (Point-of-Sales-Anwendungen) sowie digitale Kinoprojektoren. Managing Director Europe des Europa-Headquarters ist Bernd Eberhardt.

»Der Wachstumsmarkt Digital Signage findet branchenübergreifend statt«

Der Sättigungsgrad für Digital Signage-Lösungen ist noch längst nicht erreicht. Branchenübergreifend bietet sich für den Fachhandel großes Kundenpotenzial an. Und: Innovationen wie e-ink geben diesem Bereich noch einen zusätzlichen Absatzschub. Computer Reseller News sprach mit Andreas Brückner, Sales Manager Public Displays, Central Europe NEC Display Solutions Europe GmbH, über Produkte, Lösungen und Vermarktungs-Chancen für den Fachhandel.

wolfgang.kuehn@crn.de

CRN: Der Markt für Digital Signage befindet sich noch im Aufbau. Für welche Kunden im Business-to-Business-Umfeld ist Digital Signage interessant?

Brückner: Digital Signage-Lösungen und Projekte schließen mittlerweile nahezu alle Produktbereiche aus der klassischen IT- und AV-Welt ein. Es gibt einfache Stand-alone-Anwendungen, bestehend aus Public Display, PC und Software sowie sehr komplexe, weltweite Projekte, die Netzwerkstrukturen, den Datentransfer über SAT/UMTS voraussetzen sowie länderspezifischen Content benötigen. Weil die Bandbreite der Branchen für die Digital Signage-Anwendungen von großem Interesse ist, lässt sie sich nicht nur auf eine Kundenklientel begrenzen. Sie ist branchenübergreifend und kommt zum Beispiel in die Sparten Retail, Food, POI, POS, Events, Bulletin Boards für das Backoffice oder im Automotiv- und Insurance-Bereich zum Einsatz.

CRN: Welche Kenntnisse braucht ein Fachhändler, um diese Produkte vermarkten zu können?

Brückner: NEC Display Solutions beschäftigt sich seit acht Jahren intensiv mit Digital Signage-Lösungen. Es ist deutlich zu erkennen, dass gerade in diesem Lösungsgebiet sich sowohl der IT- als auch der AV-Channel immer stärker annähern und sich intensiv mit diesem Thema auseinandersetzen. Grundlagen aus beiden Produktsegmenten sind hier sehr von Vorteil. Hard- und Softwarekenntnisse für die Umsetzung von Digital Signage-Projekten sind daher zwingend notwendig. Darüber hinaus kommen Grundkenntnisse aus den Bereichen Videobeziehungsweise Content-Produktion und Erfahrungen mit Marketingabteilungen und Mediaagenturen dem Fachhändler zu Gute. Digital Signage-Projekte leben von Content und Vermarktungspotenzial.

CRN: Welche Volumen hat der Markt für Digital Signage derzeit, wie hoch sind die Steigerungsraten?



Andreas Brückner, Sales Manager Public Displays, Central Europe NEC Display Solutions Europe GmbH

Brückner: Es gibt sehr unterschiedliche Marktanalysen. Wir rechnen damit, dass der Digital Signage-Markt weiterhin starke Wachstumsraten aufzeigen wird. Ob sie so hoch werden, wie einige Marktforscher vorhersagen, wird sich aber erst noch beweisen müssen. Im Rückblick auf die sehr positive und erfolgreich verlaufene ISE könnte das Wachstum aber auch deutlich darüber liegen. Grundsätzlich ist bei den Mediaagenturen und Vermarktern ein stetig steigendes Interesse an diesem neuen Werbemedium – das in den Bereichen POS und POI zum Einsatz kommt – festzustellen. Einen interessanten Ansatz bietet zum Beispiel auch der Einsatz von Stelen im Informationsbereich, sowie der Outdoor-Schau-fenster-Bereich mit High-Brightness-Displays. Als Innovation sehen wir den zukünftigen Einsatz von e-ink an. E-ink ist ein LCD-basierendes Display, das bei der Anzeige von statischen Informationen über einen sehr langen Zeitraum keine Stromzufuhr benötigt. Durch ihre sehr geringe Bautiefe von nur 1,5 mm eignen sie sich beispielsweise perfekt für den Einsatz im Gastronomie-Bereich für Speisekarten oder im Inhouse-Transportation-Bereich wie in Aufzügen.

CRN: Welche Produkte bietet Ihr Unternehmen für Digital Signage Projekte an? Über wen können die Händler die Produkte beziehen – direkt beziehungsweise über welche Distributoren?

Brückner: NEC Display Solutions bietet Public Display- und Projektor-Lösungen sowie visionäre Zukunftstechnologien. Das absolute Highlight bietet hier eine beeindruckende Videowand-Lösung mit dem NEC MultiSync® X461UN. Neben dem NEC MultiSync® LCD8205 in 82 Zoll hat NEC außerdem die neueste, optionale Zusatzausstattung für Public Displays, wie etwa der Built-in PC mit Intel

Atom CPU im Portfolio. Hinzu kommen in Kürze IP54 und IP65 Outdoor-Gehäuse. Schutzglas und Touch-Lösungen in den Zollgrößen 32- 82 sind bereits heute lieferbar. Die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten des innovativen NEC Stacking-Systems für Installationsprojektoren ebenso wie die neuesten NEC Short-Throw-Projektoren sind ideal für Digital Signage-Projekte.

NEC beschäftigt sich darüber hinaus auch mit Technologien, die in naher Zukunft das Digital Signage-Umfeld entscheidend verändern können – zum Beispiel Pervasive Display Networks (PDN) oder Weiterentwicklungen im Bereich E-Ink-Applikationen. Der Bezug des NEC Produkt-Portfolios ist klassisch über die IT- und AV Distribution, sowie über spezialisierte Systemintegratoren erhältlich.

CRN: Wie wird der Fachhandel durch NEC bei den Projekten unterstützt?

Brückner: NEC hat bereits in den Jahren 2000 bis 2001 in Deutschland das erste große Digital Signage-Projekt an Tankstellen umgesetzt. Seitdem bauen wir ein stetig wachsendes und beispielloses Netz an Systemintegratoren aus und können einem interessierten Partner diese Kontakte weiter vermitteln.

Einen hervorragenden Ein- und Überblick finden Partner auf dem anstehenden Competence Day am 28. Mai 2009 in München, MOC.

Der NEC Competence Day ist Deutschlands bedeutendstes Netzwerk für professionelle High End-Lösungen im Digital Signage-Bereich. Es gibt Kunden und Partnern die Möglichkeit, kompaktes Lösungswissen aus Experten Händen zu erhalten.

Schwerpunktthemen sind Digital Signage-Lösungen, Projektionslösungen mit Mehrwert in verschiedenen Leistungsklassen sowie Display-Lösungen für vertikale Lösungssparten wie beispielsweise Installationen, Education & Mobile-Lösungen, Colormanagement oder Financial Solutions.

Die NEC Display Solutions stellt sich im Bereich Digital Signage mit einem Special Sales Team auf, das interessierte Kunden gern berät oder vor Ort technischen Support leistet.

Weitere Informationen erhalten Sie über www.nec-displays.com auf der Solutions-Plattform für Digital Signage mit vielen interessanten Einblicken in diverse Digital Signage-Bereiche sowie weiterführendes Material wie Broschüren, Whitepapers und Case Studies.

Kundenanschriften

Frisch, freundlich, phrasenfrei

Kundenanschriften können als einfaches, aber effizientes Mittel zur Umsatzsteigerung beitragen. Bevor die Mailing-Aktion beginnt, sollten aber ein paar Grundregeln bedacht werden.

folker.lueck@crn.de

Wenn das Weihnachtsgeschäft vorbei und der nächste saisonale Höhepunkt noch in weiter Ferne ist, dann kommt fast jedem gutem Kaufmann der Gedanke, die ruhige und meist auch umsatzschwache Zeit mit einer Mailing-Aktion zu verkürzen. Gegen diese Idee ist nichts einzuwenden, Klappern gehört bekanntlich zum Handwerk. Damit das Kundenanschriften seine Wirkung aber nicht verfehlt, sollte jeder Händler ein paar Vorab-Überlegungen anstellen und die wichtigsten Grundregeln berücksichtigen.

Zu allererst sollte man ehrlich zu sich selbst sein: Wer von sich weiß, kein Talent als »Dichter« zu haben und vielleicht auch mit der Grammatik und der Rechtschreibung auf Kriegsfuß zu stehen, der sollte das Thema Mailing lieber delegieren. Steht weder ein Mitarbeiter, noch jemand aus dem Freundeskreis zur Verfügung, sollte professionelle Hilfe in Anspruch genommen werden. Das muss nicht die teuerste Werbeagentur am Platze sein – auch viele Textbüros, Redaktionsbüros oder PR-Agenturen bieten sich in diesem Fall an. Wer lediglich ein einzelnes Schreiben erstellt bekommen möchte, sollte hier je nach Umfang Kosten von 100 bis maximal 300 Euro einkalkulieren.

Fax ist kein adäquates Werbemittel

Hinzu kommen natürlich die Ausgaben für den Ausdruck und den Versand eines solchen Schreibens (achten Sie auf gutes Briefpapier und qualitativ hochwertige Drucke), was auf Anfrage viele Text-Dienstleister mit über-

nehmen – womit gleich die nächsten Fragen auftauchen: Soll der Brief per »echter« Post, als Fax oder als E-Mail versandt werden? Hier muss sich jeder Händler ein Stück weit auf seine Erfahrung verlassen: Ist die Kundschaft allgemein eher konservativ, oder eher fortschrittlich eingestellt? Lässt sich dies so allgemein nicht sagen, ist natürlich auch eine Aufsplittung möglich: Warum nicht ein paar Schreiben per Briefpost und weitere Schreiben via E-Mail versenden? Das Fax ist hingegen kein adäquates Werbe-Mittel: In vielen Firmen wird es nur noch selten eingesetzt, privat wird es ohnehin kaum genutzt. Oft wird auch nur ein Faxgerät für ganze Abteilungen eingesetzt, so dass ein persönlicher Adressat nicht direkt erreicht wird.

Mail oder Post?

Persönlich adressierte Briefe landen hingegen in der Regel immer auf dem Tisch des Adressaten. So mancher Mensch erhält heute hingegen pro Tag dutzende E-Mails – da kann leicht schon einmal ein Schreiben übersehen werden. Umgekehrt kostet ein Brief natürlich Porto, hinzuzuliegen muss man das Briefpapier, den Druck und – nicht zu vergessen – die Arbeitszeit,

die für den Versand verwendet wird. Hier gilt es abzuwägen, wie wichtig das Anschreiben ist und wie viel das Budget hergibt. Wichtig: Wer seinen Top-Kunden grundlegende Entscheidungen mitteilen möchte (»Wir haben zum 1.1. die Firma XY übernommen«), sollte auf jeden Fall den Brief-Weg wählen. Soll hingegen per E-Mail auf ein aktuelles Sonderangebot aufmerksam gemacht werden, muss eine Einwilligung des Kunden vorliegen, ihn per Mail-Rundschreiben kontaktieren zu dürfen.

Sind diese Punkte geklärt, geht es ans Eingemachte: Welche Informationen soll das Kundenanschriften eigentlich enthalten? Wichtigste Grundregel: Ein »Rundumschlag« ist selten erfolgreich! Die Vorstellung zweier, neuer Mitarbeiter, ein Sonderangebot und der Hinweis auf die geänderte Geschäftszeit während der Ferien sollten keinesfalls in einem Schreiben untergebracht werden – die Hälfte der Infos kommt sonst nicht im Kopf des Kunden an!

Wenn geklärt ist, was eigentlich im Schreiben stehen soll, geht es ans Formulieren. Dafür gibt es natürlich kein Universalrezept, doch meist gerät das Schreiben schon ganz passabel, wenn man weiß, was nicht darin stehen soll: lange Sätze, schwül-

tige Einleitungen, leere Phrasen und Füllwörter sind zu vermeiden. So sollte das Schreiben nicht folgendermaßen beginnen: »Sehr geehrter Herr Müller, nach reiflicher Überlegung haben wir neulich beschlossen, Ihnen ein ganz besonderes Angebot zu unterbreiten.« Besser wäre es so: »Sehr geehrter Herr Müller, diesen Monat haben wir ein Angebot für Sie!«

Persönliche Note

Sprechen Sie den Adressaten in der Begrüßungszeile möglichst persönlich an: »Sehr geehrte Frau Schmitz« ist besser als »Sehr geehrte Damen und Herren«. Nennen Sie die angesprochene Person am besten im Briefftext noch einmal persönlich: »Planen Sie, Frau Schmitz, dieses Jahr die Anschaffung eines neuen Flachbildfernsehers?« Reden Sie ansonsten nicht lange um den heißen Brei, sondern kommen Sie schnell und eindeutig zur Sache. Denken Sie an den Focus-Chefredakteur Helmut Markwort, der in der Werbung »Fakten! Fakten! Fakten!« fordert. Während kurze, knackige Sätze gut sind, sollten Sie hingegen den Telegrammstil und Abkürzungen vermeiden: »Wir bieten Ihnen gebr. PC z. Top-Preis« geht nicht!

Versuchen Sie in Ihrem Schreiben den Nutzen für Ihren Kunden im Auge zu behalten.

Wechseln Sie geistig die Perspektive und versetzen Sie sich in den Empfänger Ihres Briefes. Überlegen Sie besonders bei Angeboten, ob Ihr Kunde hier wirklich die wichtigsten Vorteile erkennt. Heben Sie ganz besonders wichtige Aussagen mit gefetteter oder kursiver Schrift hervor – verwenden Sie dieses Gestaltungsmittel aber nicht zu häufig. Beenden Sie Ihr Schreiben mit einem freundlichen Gruß, aber ohne unterwürfige Freundlichkeit – wir leben nicht mehr im 19. Jahrhundert.

Wichtige Übung

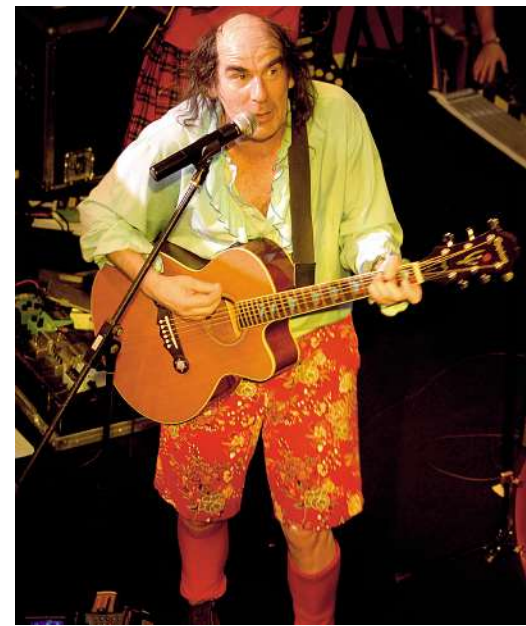
Wer diese Grundregeln beherrscht, wird ein vorzeigbares Kundenanschriften erstellen. Lassen Sie den Brief dennoch vor dem Versand von mindestens einer Person gegenlesen. Dabei sollte nicht nur auf Schreibfehler geachtet werden, sondern auch auf die Verständlichkeit: Wenn schon der Kollege nicht genau versteht, worum es geht, sollte der Text noch einmal überarbeitet werden. Ähnlich wie im Sport gilt auch hier: Übung macht den Meister! ■



Foto: InformationWeek USA

Anschreiben-Basics

- + **Persönliche Anrede**
- + **Kurze, knackige Sätze**
- + **Klare Aussagen**
- + **Freundlicher Umgangston**
- **Umständliche, lange Sätze**
- **Abkürzungen**
- **Herablassende Bemerkungen**
- **Leere Phrasen**



Auf der CeBIT ist die Hölle los.



Infos, Vorträge, Talks, Prommigewitter, Live Acts, Parties, Essen und Trinken, gute Laune...



...natürlich in der G DATA Arena.



CeBIT 2009
Sie sind herzlich eingeladen.
G DATA Arena 2009,
Halle 11, Stand D 35



- Neues G DATA Security-Partnerprogramm
- Neue G DATA-Unternehmenslösungen
- Live Acts: Guido Horn, Mambo Kurt u.v.m.
- Freier Arena-Eintritt, Essen und Trinken

Jetzt CeBIT-Termin vereinbaren:
0234/97 62-170

Geschützt. Geschützter. G DATA.



Großer Andrang auf das CeBIT-Fachhandelszentrum

Der ITK-Channel trifft sich im Planet Reseller

Der »Planet Reseller« wächst und wächst: Distributoren, Händler, Verbände – und immer häufiger auch die großen Hersteller setzen bei ihrer CeBIT-Präsenz auf das Fachhandelszentrum. Doch in diesem Jahr lockt nicht nur das größere Ausstellungsangebot, sondern auch das erweiterte Planet-Vortragsprogramm Fachbesucher an.

peter.schulte@crn.de

Die weltgrößte ITK-Messe CeBIT öffnet am 3. März ihre Pforten. Ernst Raue, CeBIT-Vorstand der Deutschen Messe AG, hat die Bedeutung der ITK-Leitmesse für die Gesamtwirtschaft unterstrichen: »Eine gute CeBIT kann in der derzeitigen weltweiten Stimmung einen wichtigen konjunkturellen Impuls aussenden.« Zwar muss der Messeveranstalter wohl mit Rückgängen bei Aussteller- und Besucherzahlen rechnen. Doch die Messe werde keinesfalls an Qualität verlieren, betont Raue.

Mehr Qualität forciert die Deutsche Messe AG bereits seit den vergangenen Jahren, indem sie verstärkt auf spezialisierte Ausstellungsbereiche und Schwerpunkte setzt. »Die CeBIT wird diesmal noch stärker Themen und Trends präsentieren, zum Beispiel: Public Sector Parc, Future Parc, Websity, Internet & Mobile Solution. Außerdem gewinnt die jährliche Kongressveranstaltung CeBIT Global Conference an Bedeutung«, erklärt der Messechef im CRN-Interview (siehe Seite 40).

Erfolgsgeschichte

Tatsächlich zeigt die Erfolgsgeschichte des CeBIT-Fachhandelszentrums Planet Reseller, das die Deutsche Messe AG in Kooperation mit *Computer Reseller News* veranstaltet, wie sich mit speziellen Ausstellungsbereichen mehr Aussteller und Besucher gewinnen lassen. Der ITK-Channel-Treffpunkt nimmt inzwischen fast die ganze Halle 25 ein. Distributoren, Händler, Verbände und auch immer mehr große Hersteller setzen bei ihrer CeBIT-Präsenz auf den geschlossenen Fachhändlerbereich. »Der Planet Reseller bietet dem Handel und den Unternehmen, die sich ausschließlich an den Handel wenden, eine Heimat innerhalb der CeBIT«, erläutert Sven Michael Prüser, Leiter des Geschäftsbereichs CeBIT.

Der Zuspruch der Fachhändler für den Planet Reseller ist jedenfalls groß: Im vergangenen Jahr wurden 78.000 Besucher gezählt – ein Rekordwert. Einige Unternehmen mussten noch während der Messe ihr Standpersonal aufstocken. »Schon am zweiten Messe-Tag war klar, wir schaffen das mit 45 Mitarbeitern nicht, und holten noch fünf Vertriebsmitarbeiter nach Hannover«, verriet Actebis Peacock-Geschäftsführerin Bärbel Schmidt. Auch in diesem Jahr sollten sich die Planet-Aussteller für einen großen Andrang rüsten, denn laut CRN-Channeltracks planen wieder viele ITK-Reseller den Besuch des Händlerbereichs. Jeder dritte deutsche IT-Fachhändler will die CeBIT 2009 besuchen. 72 Prozent davon werden laut CRN-Marktforschung dem Planet Reseller einen Besuch abstatten. Nur zwei Prozent der Befragten wollen Halle 25, den Planet-Standort, nicht aufsuchen.

Die Qualität der Besucher nimmt Jahr für Jahr zu: Laut einer Auswertung durch die Deutsche Messe AG besuchten vor allem IT-Fachhändler (22,1 Prozent), Dienst-

leister (15,3 Prozent), Großhändler (8,9 Prozent), TK-Fachhändler (8 Prozent), Systemintegratoren (7,2 Prozent) und Systemhäuser (4,9 Prozent) den geschlossenen Reseller-Bereich. Dabei war der Anteil der Besucher mit Entscheidungskompetenz 2008 sehr hoch: Über 33,6 Prozent der Planet-Besucher waren Geschäftsführer, über 14,9 Prozent Vertriebsleiter. Jedenfalls ist Prüsser optimistisch, dass »auch die Handelssparten, die das Potenzial der CeBIT bislang noch nicht so intensiv genutzt haben, den Planet Reseller künftig für sich entdecken.«

Dass die Besucherzahlen steigen, liegt auch am immer attraktiveren Programm: Unter den Ausstellern im Planet Reseller sind deutsche Branchengrößen vertreten neben internationalen Anbietern, die über Partner den Eintritt in den deut-

Actebis Peacock auf die CeBIT zurück: Auf rund 400 Quadratmetern stellen die beiden Distributoren Lösungen aus der IT- und der Telekommunikationswelt vor. »Die letztjährige CeBIT-Teilnahme war sehr erfolgreich. Unsere Geschäftspartner haben großes Interesse signalisiert, uns wieder in Hannover anzutreffen«, berichtet Actebis Peacock-Chefin Schmidt. Auf dem Gemeinschaftsstand mit NT plus präsentiert man den Fachhändlern ein erweitertes Angebot verschiedener Hersteller. »Der Gemeinschaftsstand ist eine logische Konsequenz aus dem weiter zusammenwachsenden IT- und TK-Markt und den daraus entstehenden Synergien zwischen NT plus und Actebis Peacock«, sagt NT plus-Geschäftsführer Volker Schwellenberg. Etwa 20 Hersteller sind am Gemeinschaftsstand vertreten, darüber hinaus auch die Händlerkooperatio-

Anteil der Besucher mit Entscheidungskompetenz ist hoch

schen Markt suchen. Gerade auf Hersteller-Seite nimmt die Präsenz der Top-Brands zu. Durch Umorientierung vieler Aussteller aus der früheren Messehalle 1 wächst der Planet Reseller deutlich. Denn viele große Unternehmen präsentieren auch in diesem Jahr ihre B-2-B-Angebote am liebsten im Händlerzentrum. Das macht die Ausstellung vielfältiger und interessanter. Unter anderem präsentieren sich: Acer (Stand L116), LG (Stand E107), Brother (Stand L111), Symantec (Stand L126), MSI (Stand F120), Cherry (Stand H103), Logitech (Stand K116), Microsoft (Stand F100), Fujitsu (Stand L105), BenQ (Stand F124), Freecom (Stand F122), AEG (Stand K109) oder Tandberg (Stand F128).

In diesem Jahr suchen wieder verstärkt E-Business-Anbieter, wie etwa Electronic Sales (Stand F110), den Kontakt zum Fachhandel. Auch die wichtigen IT-Fachhandelskooperationen sind mit ihren Ansprechpartnern vor Ort: Die Synaxon AG (Stand K124 und K125) mit ihren Bereichen Akcent, Microtrend und PC-Spezialist und die Verbundgruppe Electronic Partner (Stand L100) mit der Händlerkooperation Comteam.

Vor allem können die Fachhandelsbesucher im Planet Reseller wieder auf die versammelte IT-Distribution treffen: Das Spektrum reicht von Broadlinern über Value add-Distributoren bis zu Spezialanbietern. CeBIT-Rückkehrer Tech Data wird den Fokus seines Auftritts auf SMB-Angebote legen. »Wir wollen noch mehr Kundennähe zeigen und unsere SMB-Partner besser erreichen«, sagt TD-Geschäftsführer Günter Schiessl. Auch TK-Distributor NT plus kehrt mit der Broadline-Schwester

nen der Distributoren: Teleprofi und Actebis Network.

Aber nicht nur die beiden Unternehmen der Actebis-Gruppe halten im Planet Reseller die Fahne der Distribution hoch: Auch API (Stand I115), Devil (F131), ActionIT (Stand G114) und Siewert & Kau (Stand I100) sind im Planet vertreten. Außerdem stellen Multimediasspezialist Comline (Stand F129), Fertiger und Distributor Rombus IT (Stand K102) und TK-Spezialist Eno Telecom (B100/14) aus. Eine aktuelle Ausstellerliste des Planet Reseller und einen Überblick über die Halle finden Sie auf der Webseite www.cebit.de/planetreseller.

Spannende Interviews

Auch firmenunabhängige Fachinformationen und praktisches Channel-Know-how darf nicht fehlen. Die *Computer Reseller News*-Redaktion setzt in diesem Jahr erneut auf Live-Interviews und Diskussionen mit Branchenprofis: Das »Who is Who« des Channels stellt sich in der »Gläsernen Redaktion« den Fragen der CRN-Redaktion (siehe Kasten und Seite 14). Die stündlichen Live-Gespräche werden zeitnah auf den Bildschirmen im Planet Reseller gezeigt. Natürlich können die spannenden Gespräche auch live im Studio verfolgt werden – Zuschauen erlaubt. Außerdem erleben Fachhändler im »Gläsernen Studio« diesmal die Produkt-Highlights des Fachhändlerzentrums live in Anwendung und können attraktive Preise gewinnen. Eine Übersicht über das Planet Reseller-Programm finden Sie auf der Webseite www.crn.de/planet-reseller. ■

Branchenpromis, Produkte und viele Preise

Auch in diesem Jahr begrüßt die Redaktion der *Computer Reseller News* im Planet Reseller die Top-Manager der ITK-Branche. Im »Gläsernen Studio« der *Computer Reseller News* (Halle 25, E 106) stehen die Manager den Experten der CRN-Redaktion Rede und Antwort. Besucher des CeBIT-Fachhändlerzentrums können die Interviews rund um aktuelle Channel-Themen live im CRN TV-Studio verfolgen. Viele Prominente haben sich bereits zum Live-Gespräch angekündigt: Beispielsweise nehmen Microsoft-Geschäftsführer Achim Berg, Acer-Geschäftsführer Stefan Engel oder Marc Fischer, Lenovos Deutschland-Chef, auf dem roten Sofa Platz. Dediziert nehmen auch die Channel-Experten der Hersteller, wie etwa HPs Channelchefin Dorit Bode oder IBMs neue Channel-Beauftragte Doris Albiez, Stellung zu Reseller-Themen.

Außerdem erleben Fachhändler im Gläsernen Studio diesmal auch die Produkt-Highlights des Planet Reseller live in Anwendung und können attraktive Preise gewinnen. ■

DICKE FISCHE FÜR FRISCHEN UMSATZ.



Abb. mit Optionen

€ 581,-*

FS-C5200DN/CL3: € 781,-*

*Händlerverkaufspreis inkl. UHG 10,- € zzgl. der gesetzlichen MwSt., Irrtum und Änderungen vorbehalten.

Prall gefüllt mit neuester Technik: Dank erweitertem Farbraum bieten Ihnen die neuen KYOCERA Farbdrucker perfekte Office-Qualität zu konkurrenzlos niedrigen Seitenpreisen. Da wird das Kunden ködern zum Vergnügen.

ACTEBIS
PEACOCK

ALSO

b.com
Digital Solutions

Copyref

COS
COS Distribution GmbH

INGRAM
MICRO

SYSTEM
Teamwork & Performance

Tekno
Branchen IT-Partner

FS-C5200DN

- ▶ Bis zu 21 Seiten A4 pro Minute in s/w und Farbe
- ▶ Bis zu 9.600 dpi Druckqualität durch Multibit-Technologie
- ▶ Duplex-Einheit standardmäßig integriert
- ▶ Netzwerkschnittstelle integriert
- ▶ F.A. Porsche Design
- ▶ Geringste Druckkosten seiner Klasse

KYOCERA. RECHNEN SIE MIT UNS.

»Wir sind wie ein Fels in der Brandung«

Exklusiv-Interview

Auch an der CeBIT geht die Wirtschaftskrise nicht spurlos vorbei. Die Messegesellschaft hat sich darauf eingestellt, neue Themen und Serviceleistungen aufgenommen. Computer Reseller News sprach mit CeBIT-Chef Ernst Raue, Vorstandsmitglied der Deutschen Messe AG, über die Auswirkungen der Krise, über den Wandel der Messe und über die Gründe, warum für Aussteller und Besucher die CeBIT als internationale Messe wichtig ist.

wolfgang.kuehn@crn.de

CRN: Herr Raue, wie entwickelt sich das Messegeschäft unter den Auswirkungen der Wirtschaftskrise?

Raue: Natürlich spüren auch wir die Auswirkungen der Wirtschaftskrise. Während anfangs die Anmeldesituation noch besser als im Vorjahr war, brachen ab Herbst 2008 die Anmeldungen mit einem Mal ab. Sehr viele Unternehmen signalisierten zwar ihre Teilnahme, hielten aber ihre Anmeldung noch zurück. Sie wollten erst einmal abwarten, wann sie die notwendigen Mittel bewilligt bekommen. Auf jeden Fall sind aber die großen Unternehmen, wie beispielsweise IBM, Datev, Microsoft, SAP oder auch Software AG und die Deutsche Telekom in kompletter Größe vertreten.

CRN: Trotzdem müssen Sie mit Einbrüchen rechnen.

Raue: Die Einbrüche sind zurzeit global. Das Bruttoinlandsprodukt in Japan sinkt um 12,7 Prozent, in den USA um 4, für Deutschland ist ein ähnlicher Rückgang prognostiziert. Wir befinden uns in einer tiefgreifenden Wirtschaftskrise, die auch vor der ITK-Branche nicht halt macht. Und dann werden Kosten reduziert – und wenn in den Unternehmen gespart wird, dann zuerst an den Marketingkosten. Was vielleicht nicht immer richtig sein mag. Gerade in mageren Zeiten gilt es, die Chancen zu nutzen.

Aber eines möchte ich doch festhalten: Im Grundsatz sind wir die einzigen, die noch stabil als ITK-Messe im Business-to-Business-Umfeld vertreten sind. Fast wie ein Fels in der Brandung. Weder in Europa noch in den USA gibt es noch Veranstaltungen von großer Bedeutung. Trotz einiger Schleifspuren werden wir eine gute CeBIT hinbekommen.

CRN: Wie hatten Sie auf die Anmeldeflaute reagiert?

Raue: Es war ernüchternd, dass nach der erfolgreichen CeBIT 2008 im Herbst die Kurve nicht wie erwartet weiter lief. Wir haben aber schnell festgestellt, dass es am Markt liegt. Deshalb haben wir den Vertrieb gestärkt, haben gekämpft um jeden Aussteller.

CRN: Aus welchen Ländern kommen die meisten Absagen?

Raue: Vor allem aus den asiatischen Ländern und da besonders aus China. Viele der früheren Aussteller sind mittlerweile durch Distributoren in Deutschland vertreten und deshalb nicht unbedingt selbst auf der CeBIT. So gesehen werden wir zwar an Masse verlieren, keinesfalls aber an Qualität.

CRN: Wie viele Aussteller wird die CeBIT 2009 haben, wie viel Ausstellungsfläche wird vermietet sein?

Raue: 4.300 Unternehmen werden sich auf der CeBIT 2009 präsentieren. 4.300 Unternehmen in der schwersten Wirtschaftskrise seit Jahrzehnten. Das ist ein Erfolg aus unserer Sicht. An Fläche werden wir 200.000 Quadratmeter erreichen.

CRN: Welche Folgen haben die veränderten Marktbedingungen für die Messegesellschaft?

Raue: Wir werden weiter professionalisieren: Mehr Wissensvermittlung, mehr Service. Gerade Ausstellungsbereiche wie der Planet Reseller, der sich hervorragend entwickelt hat, sind beispielgebend für den Trend der CeBIT. Oder die Sonderbereiche Public Sector Parc, Future Parc, Green IT, Webciety und andere mehr. Sie stehen für eine Messe, die sich an den Bedürfnissen der Besucher orientiert. Und: Wir sind eine reine B-t-B-Messe. Und das bleibt auch so. Die einzigartige Bedeutung der CeBIT erkennt man auch daran, dass die CeBIT von hochrangigen Politikern aus dem In- und Ausland besucht wird. Die Bundeskanzlerin und der kalifornische Gouverneur Schwarzenegger eröffnen die Messe. Namhafte Chefs der

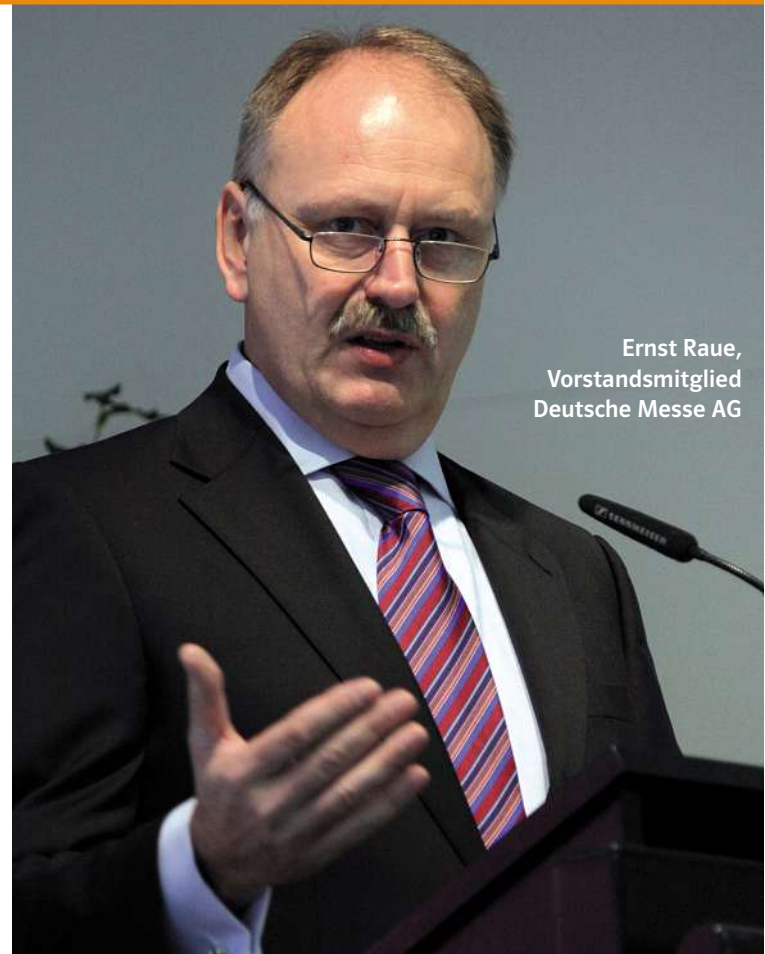
internationalen IT-Elite sprechen bei den Global Conferences. Die Besucher kommen aus rund 100 Ländern. Und sie ist ein Pflichttermin für internationale Verbände und Organisationen. Die Branche braucht einfach eine solche Veranstaltung.

CRN: Was wird sich für die Aussteller bei Messen wie der CeBIT künftig ändern?

Raue: Unser Serviceangebot wird noch ausgefeilter und vielfältiger werden. In vielen Unternehmen werden künftig die Marketingbudgets reduziert. Hier setzen wir an, bieten alle notwendigen Leistungen, die für einen Messeauftritt notwendig sind: also von der Planung, über Standbau und Werbung bis hin zum Catering

CRN: Was wird sich für die Aussteller bei Messen wie der CeBIT künftig ändern?

Raue: Unser Serviceangebot wird noch ausgefeilter und vielfältiger werden. In vielen Unternehmen werden künftig die Marketingbudgets reduziert. Hier setzen wir an, bieten alle notwendigen Leistungen, die für einen Messeauftritt notwendig sind: also von der Planung, über Standbau und Werbung bis hin zum Catering



Ernst Raue,
Vorstandsmitglied
Deutsche Messe AG

Foto: Deutsche Messe AG

und anderem mehr. Für uns ist dies eine neue Möglichkeit, Umsatz zu generieren.

CRN: Und was tun Sie zur Unterstützung der Besucher?

Raue: Wir haben eine Abteilung zum Besuchermanagement aufgebaut, die Sorge dafür trägt, dass die richtigen Besucher zur CeBIT kommen und auch bei den Ausstellern auf die Stände gelangen. Da nutzen wir sehr feine Instrumente, um die uns der Wettbewerb beneidet. Beste Beispiele dafür sind der Public Sector Parc oder der Planet Reseller. Über unsere Datenbank haben wir Zugriff auf hunderttausende Besucheradressen, die wir entsprechend selektieren können.

Die bereits erwähnte Vertikalisierung müssen wir noch stärker kommunizieren, also welche Angebote für welche Besuchergruppen besonders wichtig sind. Das ist für mich ein Kernthema.

»Wir haben um jeden Aussteller gekämpft.«

CRN: Viele Firmen begründen ihre Absage damit, dass sie in Roadshows und Hausmessen investieren. Erwächst Ihnen da eine ernsthafte Konkurrenz?

Raue: Ich sehe diese Aktivitäten allenfalls in Konkurrenz um die verfügbaren Marketingmittel. Als Ersatz oder Konkurrenz zur CeBIT aber nicht. Die Größe, Vielfalt und den Branchenüberblick, den wir anbieten, kann eine Hausmesse niemals bieten. Eine solche Veranstaltung kann andere Dinge, aber nicht das, was eine große Messe auf die Beine stellt. Zudem vertieft eine Hausveranstaltung das Verhältnis zu bekannten Kunden – auf einer CeBIT aber finden Sie neue Kunden und damit neues

Geschäft. Roadshows oder Hausmessen bieten aber niemals die Internationalität, die hohe Qualität und eine Größenordnung von mehreren hunderttausend potenziellen Kunden.

CRN: Gibt es neben den Absagen auch Zugänge zur CeBIT?

Raue: Selbstverständlich. Aus vielen Bereichen kommen verstärkt Firmen zurück, die in der Vergangenheit auf Anwendermessen präsent waren, dort aber nur einen sehr kleinen Ausschnitt aus der potenziellen Zielgruppe vorgefunden haben. Das ist für uns eine erfreuliche Entwicklung. Erfreulich ist auch die Entwicklung im Storage-Bereich, der sehr gut läuft. Ebenso in anderen Bereichen wie beispielsweise bei Security oder dem future parc. Nur einige Namen: Dell ist da, Inter-shop oder Nokia Siemens Networks.

CRN: Was wünschen Sie sich für die CeBIT 2009?

Raue: Ich wünsche mir, dass wir uns nicht mehr von der Krise umklammern lassen, sondern sie als Chance begreifen. Wichtiger ist es in Verbindung mit der CeBIT über Ideen, neue Kontakte, neue Partnerschaften und die damit verbundenen neuen Geschäfte zu sprechen. So manch altes Geschäft hat jetzt das Ende erreicht. Darum müssen Geschäftsideen entwickelt werden. Dafür ist die CeBIT ganz besonders geeignet. Nirgends sonst kommen so viele Menschen zusammen. Und je mehr neue Geschäftsverbindungen angebahnt werden, desto größer ist die Chance, möglichst schnell aus der Talsohle rauszukommen. ■

MSI empfiehlt Windows Vista® Home Premium



Nutzen Sie alle Medien auf Ihrem PC – Ihre Fotos, Musik, Videos und aufgezeichnete TV-Sendungen – auch in HD-Qualität – mit Windows® Media Center.



Luxus in Leder

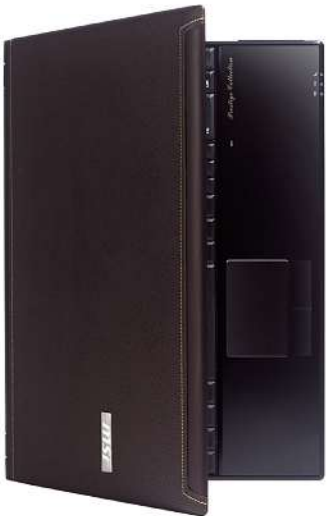


PX600-8443VHP Prestige*

799 €

Empfohlener HEK

PX6000 Prestige Collection



Das PX600 Prestige Collection Notebook erhält seine besondere Eleganz durch die gekonnte Kombination aus bestem Leder und gebürstetem Aluminium. Natürlich glänzt das PX600 auch durch die inneren Werte. Mit Intel Centrino 2 Technologie und Nvidia GeForce 9300M Grafikkarte ist hohe Leistung garantiert. Pick-up und Return-Service inklusive.

*Original Windows XP® Home, 15,4" WXGA Glare Type, Intel® Core 2 Duo P8400, 320 GB Festplatte, 4 GB Hauptspeicher, DVD DL Super Multi Brenner, 4in1 Cardreader, 3x USB 2.0, Firewire, HDMI, WLAN Draft-N, Bluetooth, 2.0 MP Webcam und Mikrophon.



Screen



HDMI



eSATA



Webcam 2.0M



Wireless



msi-partner.de | msi-computer.de

Das PX600 gibt es bei:



Alle eingetragenen Warenzeichen sind Eigentum der jeweiligen Firmen und Organisationen. Die gezeigten Angebote unterliegen der Verfügbarkeit. Sie können jederzeit geändert oder zurückgezogen werden. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

MSI EX620 powered by Intel® Centrino® 2 Prozessortechnologie
Celeron, Celeron Inside, Centrino, Centrino Inside, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel Viviv, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Viviv Inside, vPro Inside, Xeon, and Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern.



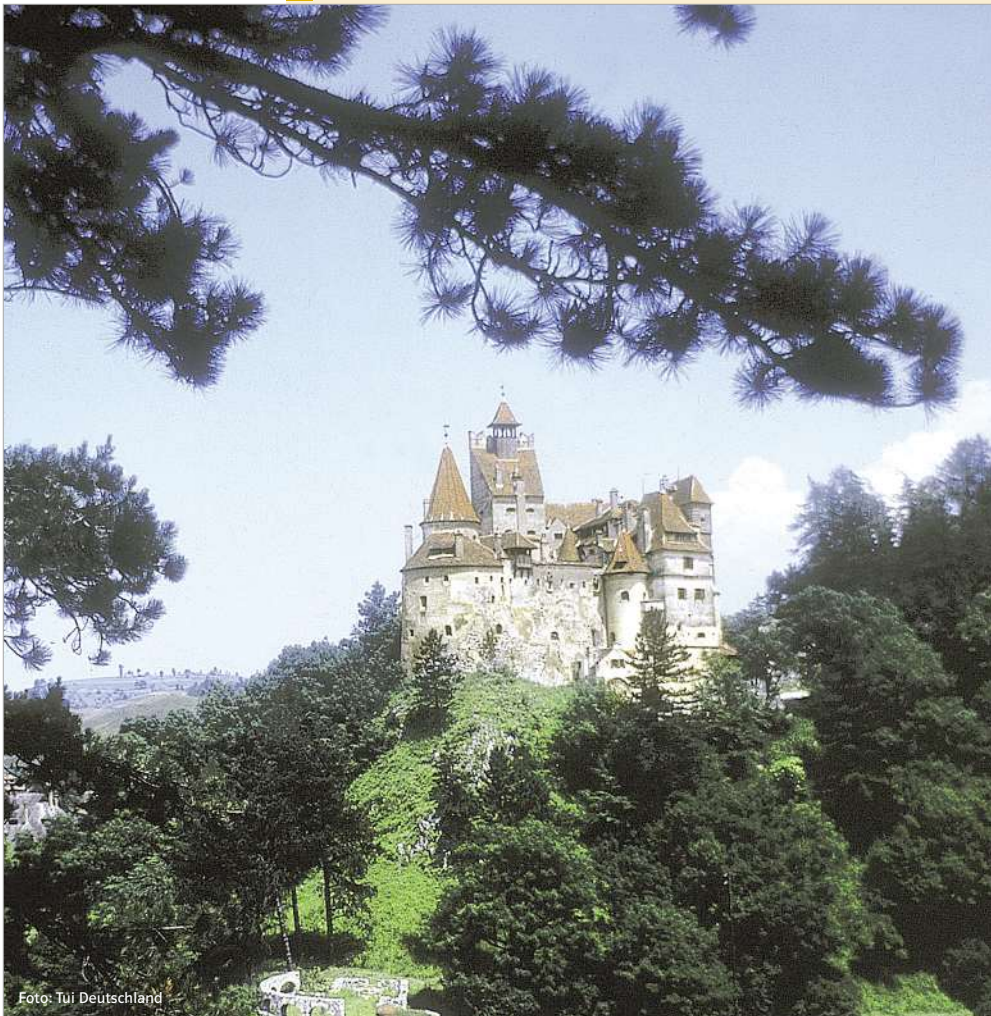


Foto: Tui Deutschland

Microsoft/Actebis Peacock

Zu Besuch bei Dracula

Im Rahmen des interaktiven Thrillers »Jagd nach Wissen« von Microsoft bietet Actebis Peacock verschiedene Angebote und Aktionen an. Die in dieser Kampagne erforderlichen Schulungen werden beim Soester Distributor begleitet von Houserunnings, Kletterparktouren und Städtefahrten mit Segways.

Highlight der »Jagd nach Wissen« ist die Teilnahme an der Abschlussveranstaltung in Transsilvanien. Um eine Chance auf die Teilnahme an der Reise vom 5. bis 7. Juni zum Dracula-Schloss zu haben, müssen Fachhandelspartner im Zeitraum von Februar bis Mitte Mai neben den geforderten Online-Schulungen auch eine Microsoft-Schulungsveranstaltung von Actebis Peacock besuchen.

Das Schulungsangebot reicht von einfachen Anwendungstrainings über Stammtische bis hin zu mehrtägigen Lizenz- und Produktschulungen. Schwerpunkt bei Actebis Peacock bilden dabei die Lizenz- und Produkttrainings. Zudem wird ein erster Einblick in das Betriebssystem Windows 7 angeboten. Weitere Informationen zu dem Wettbewerb sind im Online-Shop von Actebis Peacock unter dem Menüpunkt Produkte/Herstellerportale erhältlich. ■

www.actebispeacock.de

Für einige Reseller endet die »Jagd nach Wissen« im Dracula-Schloss in Transsilvanien

Allnet

Kostenlose CeBIT-Tickets

Der Germeringer ITK-Hersteller und Distributor Allnet stellt dieses Jahr wieder auf der CeBIT in Halle 13 auf 200 Quadratmetern sein Produktsortiment aus den Bereichen Powerline, Netzwerk, Security und Home Automation vor. Neben den Allnet-Produkten können sich die Besucher an Stand C 57 auch über die Produkte der Hersteller aus dem Distributionskanal von Allnet informieren.

Mit der Allnet Reseller Lounge finden Standbesucher wieder inmitten des Messtrubels einen gemütlichen Rückzugsort, an dem sie sich mit dem Allnet-Salesteam und den Produktmana-

gern treffen können. Die komplette Allnet-Mannschaft wird dabei auch am Wochenende vollständig vertreten sein.

Damit der CeBIT-Besuch nicht zu kostspielig wird, erhalten alle Allnet-Fachhandelspartner seit Anfang Februar mit ihrer Bestellung ein kostenloses CeBIT-Gast-Ticket als Dankeschön. »Auf diesem Wege möchten wir uns bei unseren Kunden für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit im letzten Jahr bedanken«, so der Allnet-Produktmanager Helmut Freytag.

Allnet startet außerdem wieder seine Agfeo-Punkteaktion ge-

meinsam mit dem Bielefelder TK-Hersteller. Bei der Aktion erhalten alle Allnet-Reseller beim Kauf eines der zwölf Agfeo-Aktionsprodukte zwischen fünf und 40 Profipunkte gutgeschrieben. Bereits ab 100 Prämienpunkten winken die ersten Sachpreise. Seit Jahresbeginn nehmen bereits alle Käufer von Agfeo-Produkten automatisch an der Bonusaktion teil. Welche Prämien in diesem Jahr auf den Fachhandel warten, wird auf der CeBIT bekannt gegeben. ■

www.allnet.de

Eno

Party fürs Google-Handy

T-Mobile G1 mit Google™



Eno unterstützt seine Partner bei der Organisation einer Party zur Einführung des Google-Handys »G1«

Für erfolgreiche Geschäfte braucht der Fachhandel nicht nur das passende Produkt, sondern auch clevere Vermarktungs-ideen. Zur Markteinführung des Google-Handys »G1« hat sich der TK-Distributor Eno eine ungewöhnliche Idee ausgedacht.

Die Nordhorner empfehlen ihren Resellern eine G1-Party. Interessierte Endkunden können dann in entspannter Party-Atmosphäre das Gerät testen und sich von den Neuerungen und Vorteilen überzeugen. Nebenbei sehen sie im Shop auch das passende Zubehör.

Der Händler kann die Abendgestaltung dabei individuell auf sein Ladengeschäft abstimmen – ob mit Prosecco oder einem Fass Bier. Damit der Endkunde auch erreicht wird, hat Eno eine Vorlage für eine Pressemeldung erstellt, die der Händler an seine Lokalredaktionen schicken kann. Der Distributor hat außerdem eine Mailing- und SMS-Vorlage für die Einladung der Gäste entwickelt. Poster stehen ebenfalls zum Download bereit.

www.eno.de



Allnet spendiert seinen Resellern ein kostenloses CeBIT-Ticket

Datakom

E-Mail-Sicherheit zum Sonderpreis

Auf die E-Mail Security-Lösungen von PineApp bietet der Distributor Datakom einen satten Preisnachlass

Beim Verkauf ausgewählter E-Mail-Security-Lösungen haben Reseller des Netzwerk- und Security-Distributors Datakom jetzt ein zusätzliches Verkaufsargument auf ihrer Seite. Denn Datakom bietet während des gesamten ersten Quartals die E-Mail-Security Appliance »Mail-SeCure 2000«-Serie von PineApp zu besonders attraktiven Konditionen an. Die Produktlinie schützt Unternehmen mit bis zu 500 Mail-Usern vor gezielten und ungezielten

E-Mail-basierten Bedrohungen wie Viren, New-Age-Virenausbrüchen, Würmern und Trojanern.

Im Rahmen der Aktion bietet Datakom folgende Rabatte an: Auf die »MS 2060« gibt es einen Rabatt von 46 Prozent, auf die »MS 2040« von 56 Prozent. Die »MS 2060« ist während des Aktionszeitraums sogar um 61 Prozent günstiger. ■

www.datakom.de

Novastor

Special-Offer zum Schutz von Servern

Der Spezialist für Datensicherung und Datenverfügbarkeit Novastor bietet seinen Händlern für jede »NovaBACKUP 10 Server«-Lizenz zurzeit ein Gratis-Upgrade auf die nächst höhere Version innerhalb eines Jahres. Das entspricht nach Herstellerangaben einem Rabatt von 25 Prozent. Die Aktion gilt ausschließlich für elektronische »NovaBACKUP 10 Server«-Lizenzen. Sie läuft ab sofort bis zum 12. März.

Mit »NovaBACKUP 10 Server« bietet Novastor Schutz für die

zentralen Daten in kleinen Unternehmen. Zusätzlich zur lokalen Dateisicherung und Image-Technologie zum Wiederherstellen kompletter Systeme können Anwender mit »NovaBACKUP 10 Server« Daten online auf Online-Speichern wie »amazon S3« oder einem FTP-Server sichern. Damit sind die Daten an jedem Standort per Internet verfügbar und ersetzen im Verlustfall oder bei Beschädigung lokale Datensicherungen vor Ort. ■

www.novastor.de

Aetka

Mehr Umsatz mit Zubehör

Das Zubehörgeschäft entwickelt sich zu einem immer wichtigeren Umsatzbringer im Telekommunikationsfachhandel. Für 2009 hat sich die Fachhandelskooperation Aetka mit der Aktion »Durch das Jahr mit Mobilfunkzubehör« eine neue Aktion ausgedacht, die Reseller beim Verkauf von Zubehör unterstützen soll. Jeden Monat wird es ein neues Zubehörangebot, passend zu bestimmten Ereignissen oder Feiertagen, geben. »Wir werden uns für unsere Handelspartner und deren Kunden über das Jahr verteilt immer wieder Aktionen

einfallen lassen, zum Beispiel attraktive Rabattierungen, ansprechende Bundles oder Prämienzugaben«, erklärt Aetka-Vorstand Uwe Bauer.

Die einzelnen Aktionen sind jeweils kurzfristig angelegt, sie laufen meist nicht länger als eine Woche. Im März etwa werden die CeBIT oder der Frühlingssanfang Anlass zu Zubehörangeboten geben. Über die jeweils aktuellen Aktionen können sich die Aetka-Partner im Online-Informationstool Karlo.de oder bei ihrem Kundenbetreuer informieren. ■

www.aetka.de

Hart im Nehmen!

SystemHandy AGFEO DECT 45

NEU!

CeBIT
HANNOVER
GERMANY

Halle 12, Stand C50

IP-54
Spritzwasser und Staub geschützt

Das robuste Telefon für Handwerk & Industrie

- Vibrationsalarm
- Anrufliste
- verschiedene Ruftöne



Telefonbuch



Status



CLIP



Headset

AGFEO

einfach | perfekt | kommunizieren

AGFEO Telekommunikation · Gaswerkstraße 8 · D-33647 Bielefeld

Info-Line: *+49(0)700 CALL AGFEO *+49(0)700 22 55 24336

*[0,14 €/min a. d. Festnetz, andere Mobilfunkpreise möglich]

Fax: +49(0)521/447 09-98 555 · info@agfeo.de · www.agfeo.de

Anspruch der Internet-Generation an IT

1 Laut einer repräsentativen Studie des Technologie- und Outsourcing-Dienstleisters Accenture stellt die »Internet-Generation« (Jahrgänge 1977 bis 1994) eine neue Herausforderung für die IT-Abteilungen dar. So geben 67 Prozent der »Millennials« an, dass die Wahl des (nächsten) Arbeitgebers entscheidend mit der technologischen Ausstattung der Firma zusammenhängt.

Ausstattung entscheidet über Wahl des Arbeitsplatzes

Angaben in Prozent

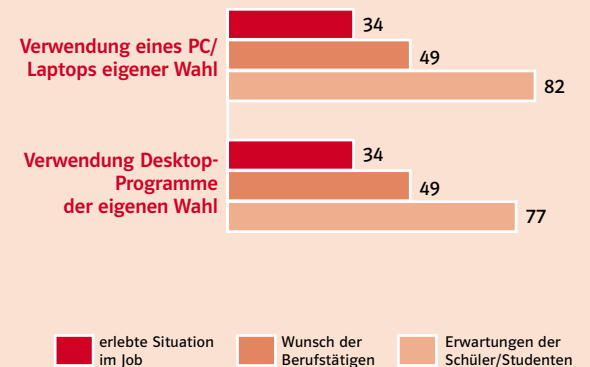


1

Quelle: Accenture / © CRN-Grafik 9/2009

Technologisches Mitspracherecht erwünscht

Angaben in Prozent



2

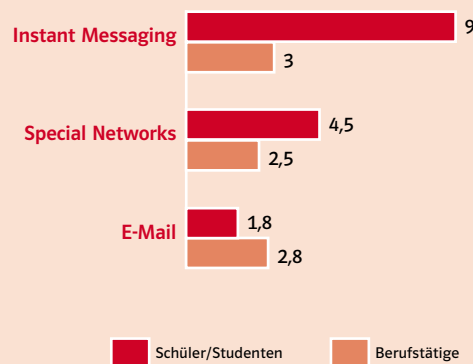
Quelle: Accenture / © CRN-Grafik 9/2009

2 Die heutige Arbeitssituation ist aus technologischer Sicht längst nicht so selbstbestimmt wie die Internet-Generation es erwartet. So wünschen sich knapp die Hälfte aller berufstätigen Millennials ein Mitspracherecht bei der IT-Ausstattung und den verwendeten Desktop-Programmen.

3 Pro Woche kommunizieren »Millennials« zwölf Stunden mit Bekannten über das Internet. Dabei haben Instant Messaging und Social Networks wie »Xing« privat bereits einen höheren Stellenwert als die klassische E-Mail.

Nutzungsdauer Kommunikationstechnologien

Angaben in Stunden

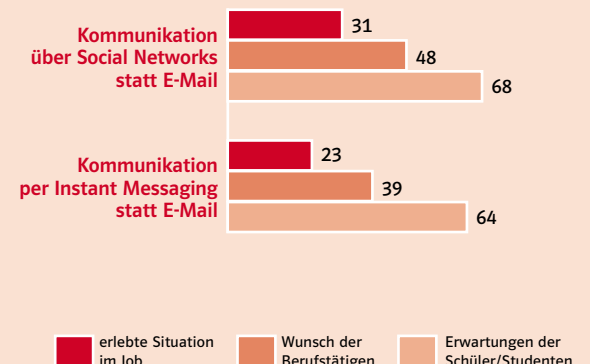


3

Quelle: Accenture / © CRN-Grafik 9/2009

E-Mail dominiert am Arbeitsplatz

Angaben in Prozent



4

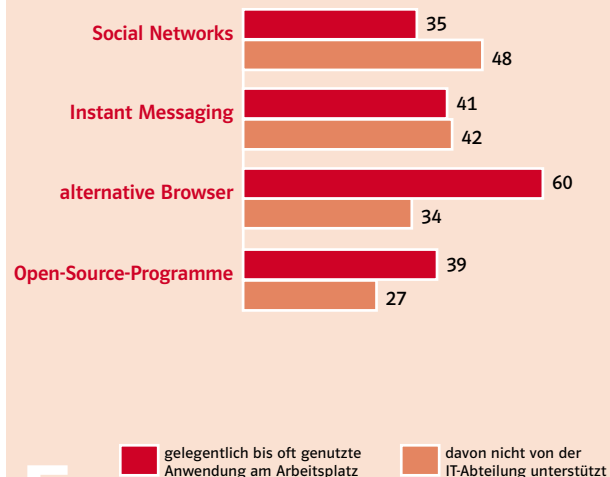
Quelle: Accenture / © CRN-Grafik 9/2009

4 Die E-Mail ist am Arbeitsplatz noch das technische Kommunikationsmittel Nummer eins. Knapp die Hälfte der befragten Berufstätigen wünscht sich jedoch eine stärkere Nutzung von Social Networks. Bei den Schülern und Studenten sind es beinahe drei Viertel der »Millennials«.

5 Die Internet-Generation nutzt lieb gewonnene Anwendungen und Geräte auch ohne Zustimmung der IT-Abteilung. So nutzen mehr als ein Drittel der Befragten Instant-Messaging-Software, alternative Browser oder Open-Source-Programme ohne Wissen der IT-Abteilung. Das führt zu Sicherheitsrisiken und erhöht den Wartungsaufwand.

Unerlaubte Software am Arbeitsplatz

Angaben in Prozent

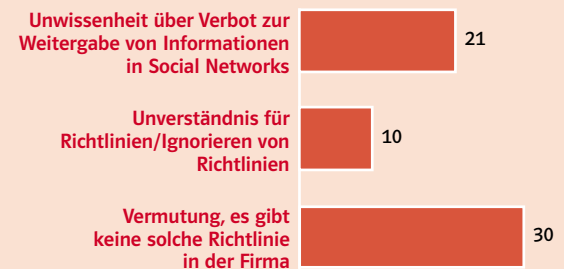


5

Quelle: Accenture / © CRN-Grafik 9/2009

Mangelndes Sicherheitsbewusstsein

Angaben in Prozent



6

Quelle: Accenture / © CRN-Grafik 9/2009

6 Knapp ein Viertel der Befragten (21 Prozent) wissen nicht, ob Sie Informationen über Arbeit und Kunden in Social Networks verwenden dürfen oder nicht. Jeder zehnte Millennial übergeht diesbezügliche Vorgaben des Arbeitgebers, da sie nicht verstanden werden.

WILLKOMMEN IM PLANET RESELLER!

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

»Channeltracks« Drucker

Canon schlägt HP bei Tintenstrahldruckern

Hewlett-Packard ist und bleibt der Spitzenreiter als bekanntester und am häufigsten gelisteter Druckerhersteller. Einzig bei den Tintenstrahldruckern konnte Canon dem Branchenprimus ganz knapp den Rang als am meisten gelistete Marke ablaufen. Die aktuelle Channel-Umfrage von Computer Reseller News unter 300 Resellern aus dem Monat Dezember zeigt zudem viel Bewegung im Mittelfeld. Epson rückt bei Laserdruckern und Multifunktionsgeräten nach vorne.



nadine.kasszian@crn.de

Bei Tintenstrahldruckern gibt es einen neuen Spitzenreiter im Channel: Die am häufigsten gelistete Marke bei Fachhändlern heißt nicht mehr Hewlett-Packard, sondern Canon. Mit 46,7 Prozent schafft es der Hersteller, denkbar knapp an HP (46 Prozent) vorbeizuziehen. Wie die

aktuelle Umfrage von *Computer Reseller News* vom Dezember 2008 ergab, wurden beide Brands bei den Listungen jedoch seltener genannt als noch im Oktober. Im Ranking zur Markenbekanntheit bei Tintenstrahldruckern hat sich wenig bewegt: HP bleibt die unangefochtene Nummer

eins – einzig Brother und Lexmark haben die Plätze getauscht. Xerox schaffte es mit einem Wert von zwei Prozent dieses Mal im Gegensatz zum Oktober unter die ersten zehn bekanntesten Tintenstrahl-Hersteller. 37,7 Prozent der befragten Händler nannten Lexmark und verhalfen dem

Brand damit auf Platz vier, Brother rutscht dagegen auf Platz fünf zurück.

Bei Laser- und LED-Druckern zeigt sich ein anderes Bild: Dort behauptet Brother den zweiten Platz unter den bekanntesten und am häufig gelisteten Herstellern – der Abstand zur Nummer eins HP fällt allerdings deutlich aus. Um einiges mehr an Bewegung zeigt sich in den Plätzen drei bis sechs. Epson gewinnt an Bekanntheit und kann Lexmark überholen.

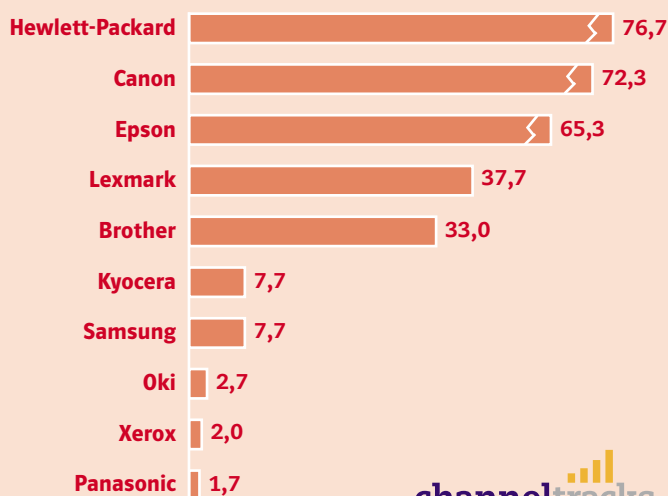
Epson etabliert sich als Laser-Brand

Einen beachtlichen Sprung legt Epson außerdem bei den gelisteten Marken im Bereich Laser und LED hin: der Hersteller rutscht von Platz acht auf Platz fünf. 13,3 Prozent der Fachhändler verkaufen nun Epson-Produkte an ihre Endkunden. Im Oktober 2008 hatten lediglich rund zehn Prozent der Reseller Epson-Laserdrucker im Angebot. Canon rutscht bei den Laserdruckern dagegen sowohl beim Bekanntheitsgrad als auch bei der Listung nach unten ab.

Während Canon bei den Tintenstrahl-Geräten Gas gegeben hat, muss die Nummer zwei unter den Anbietern von Digitalen Kopierern und Multifunktionsgeräten (MFGs) in diesem Segment sowohl in punkto Markenbekanntheit als auch bei der Listung Einbußen im Vergleich zum Oktober 2008 hinnehmen. Führten im Herbst noch 27 Prozent der befragten Händler Canon-MFGs und digitale Kopierer im Sortiment, waren es im Dezember nur noch 21 Prozent. Epson arbeitet sich auch in diesem Bereich nach vorne. Die Händler nennen Epson am dritthäufigsten, auf die Frage, welche Anbieter von digitalen Kopierern oder MFGs sie kennen. Im Oktober 2008 wurde Epson noch von ei-

Spontane Markenbekanntheit bei Tintenstrahldruckern – Top 10

Angaben in Prozent, Basis: 300 Befragte

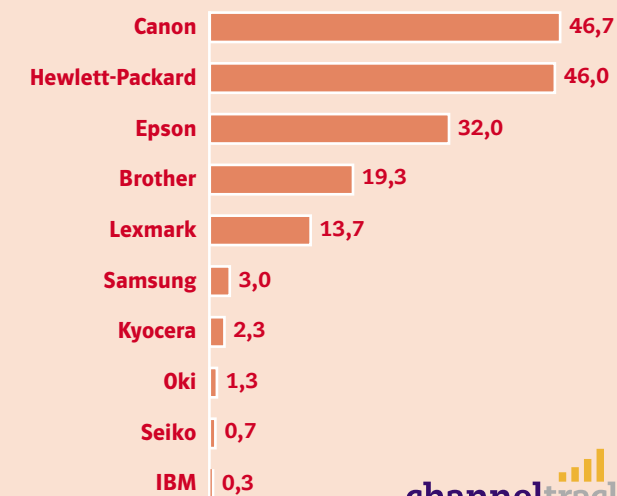


Quelle: CMP-WEKA research+consulting, 01/2009/ © CRN-Grafik 9/2009

Unverändertes Bild: Bei Tintenstrahldruckern bleibt HP die bekannteste Herstellermarke vor Canon und Epson

Gelistete Marken bei Tintenstrahldruckern – Top 10

Angaben in Prozent, Basis: 300 Befragte

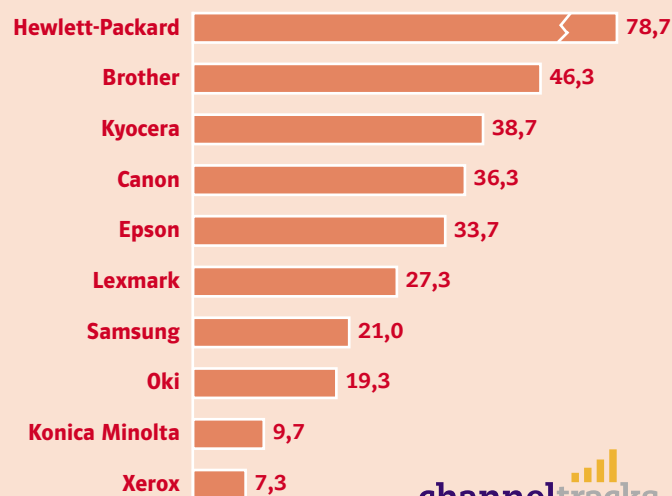


Quelle: CMP-WEKA research+consulting, 01/2009/ © CRN-Grafik 9/2009

Bei der Präsenz im Channel ist Canon knapp an HP vorbeigezogen. Fast jeder zweite Händler führt die Marke im Sortiment

Spontane Markenbekanntheit bei Laser-/LED-Druckern – Top 10

Angaben in Prozent, Basis: 300 Befragte

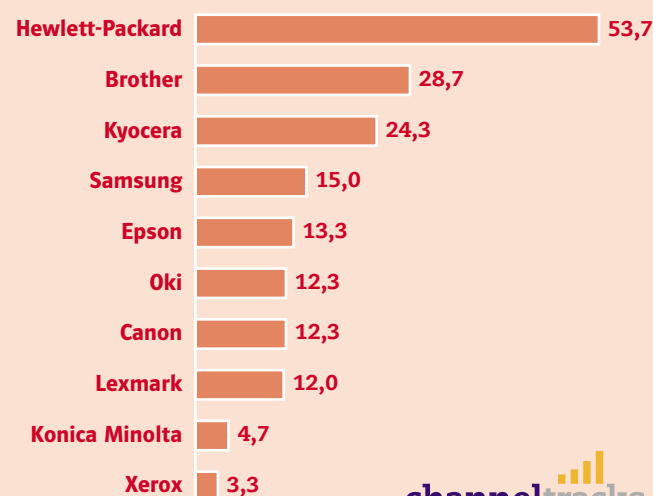


Quelle: CMP-WEKA research+consulting, 01/2009/ © CRN-Grafik 9/2009

Bei der Markenbekanntheit von Laserdrucker-Brands führt HP das Feld mit größerem Abstand als bei Tintenstrahlern an

Gelistete Marken bei Laser-/LED-Druckern – Top 10

Angaben in Prozent, Basis: 300 Befragte

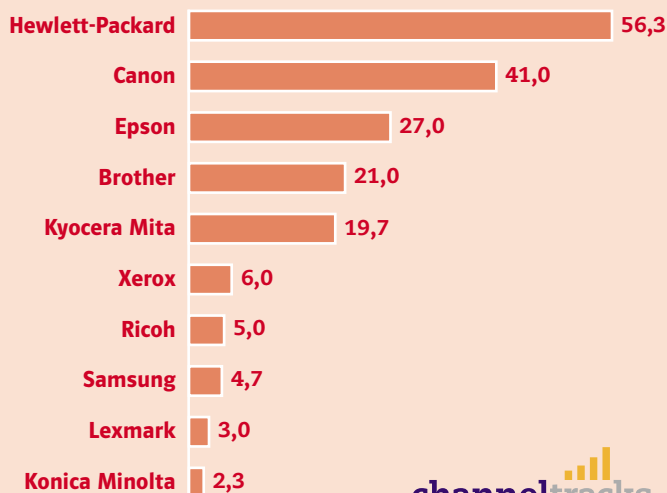


Quelle: CMP-WEKA research+consulting, 01/2009/ © CRN-Grafik 9/2009

Unter den gelisteten Laserdrucker-Herstellern dominiert HP ebenfalls deutlich. Mehr als die Hälfte der Händler führt die Marke

Spontane Markenbekanntheit bei Digitalen Kopierern/MFGs – Top 10

Angaben in Prozent, Basis: 300 Befragte



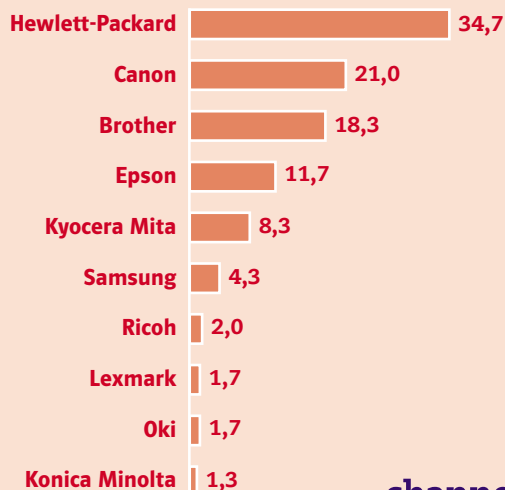
channeltracks
Marktforschung im ITK-Handel

Quelle: CMP-WEKA research+consulting, 01/2009/ © CRN-Grafik 9/2009

Canon liegt mit einer spontanen Bekanntheit von 41 Prozent als Multifunktionsgeräte-Hersteller unangefochten auf Rang zwei

Gelistete Marken bei Digitalen Kopierern/Multifunktionsgeräten – Top 10

Angaben in Prozent, Basis: 300 Befragte



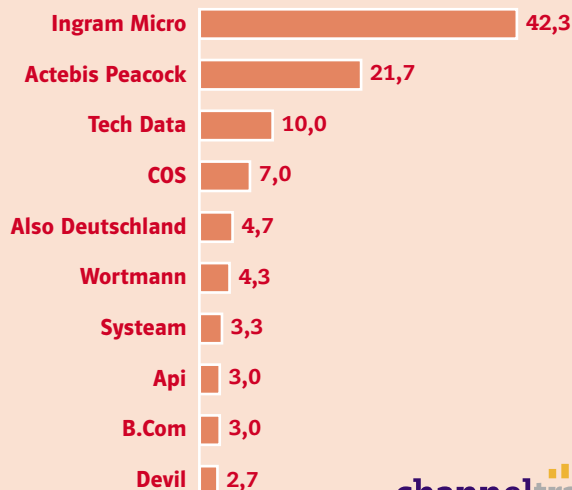
channeltracks
Marktforschung im ITK-Handel

Quelle: CMP-WEKA research+consulting, 01/2009/ © CRN-Grafik 9/2009

Bei den gelisteten Anbietern von Multifunktionsgeräten behauptet Canon noch Platz zwei vor den Verfolgern Brother und Epson

Wichtigste Distributoren für Drucker – Top 10

Angaben in Prozent, Basis: 300 Befragte



channeltracks
Marktforschung im ITK-Handel

Quelle: CMP-WEKA research+consulting, 01/2009/ © CRN-Grafik 9/2009

Wenn es um Drucker geht, kaufen die allermeisten Fachhändler nach wie vor bei Broadliner Ingram Micro ein

nem Fünftel der Händler angegeben und landete mit diesem Wert auf Platz vier.

Einen großen Sprung im Vergleich zu den Herbst-Ergebnissen legte vor allem Ricoh hin. Der Hersteller lag nur an zehnter Stelle der im Handel bekanntesten »Mit freundlichen Grüßen«-Marken. Bei den Listungen kam Ricoh noch nicht einmal unter die ersten zehn. Jetzt hat das Unternehmen sich offensichtlich die Aufmerksamkeit der Reseller erarbeitet: Fünf Prozent der Befragten nennen Ricoh als geläufige Marke für MFGs. Zwei Prozent der Reseller bieten ihren Endkunden die Geräte des Herstellers an. Damit belegt der Anbieter den siebten Platz unter den im Fachhandel gelisteten Unternehmen.

Händler bevorzugen Broadliner

Noch immer kaufen die Händler ihre Drucker zum größten Teil bei den Broadlinern ein. Wortmann konnte jedoch Marktanteile erobern. Während im Oktober nur 2,3 Prozent der Befragten ihre Drucker bei Wortmann eingekauft haben, sind es im Dezember schon 4,3 Prozent. Die Konzernschwester von Actebis Peacock, NT plus, schaffte es im Dezember dagegen nicht einmal mehr unter die Top-Zehn-Bezugsquellen. Lediglich 1,3 Prozent der Fachhändler kaufen ihr Drucker-Portfolio bei NT plus ein. ■

i CMP-WEKA research + consulting
Gruberstraße 46a, 85586 Poing
Tel. 08121 95-1595, Fax 08121 95-1597
www.crn.de

Unsere Erfahrung –
Ihr Vorteil



Werden Sie jetzt Fachhandelspartner für ESET-Produkte!

Das können Sie von uns erwarten:

- mehrfach ausgezeichnete Produkte mit höchster Erkennungsrate bei enormer Scangeschwindigkeit und minimalem Ressourcenverbrauch
- marktgerechte Preise und interessante Margen
- ideale Rahmenbedingungen für solide Umsätze
- optimale Vertriebsunterstützung und eine faire Zusammenarbeit

Jetzt registrieren unter www.eset.de/crn

Antivirus | Antispyware | Personal Firewall | Antispam



HANNOVER
3.– 8. 3. 2009 Besuchen Sie uns auf der CeBIT
Halle 11, Stand D36

we protect your digital worlds



Brocade

Barbara Spicsek

Brocade ernannt Barbara Spicsek zum neuen **Vice President of Worldwide Channels**. In dieser Position ist sie für den globalen Vertrieb sowie für das Netzwerk der Vertriebspartner verantwortlich. Zu ihren Aufgaben gehört künftig die Entwicklung neuer Channel-Strategien und die Suche nach neuen Vertriebspartnern. »Wir haben die Möglichkeit, ein weltweit einzigartiges Channel-Programm aufzubauen, das Brocade hilft, seine Präsenz in neue geografische Gebiete und technologische Segmente auszudehnen«, sagt Barbara Spicsek.

Barbara Spicsek bringt bereits Erfahrungen aus dem Channel-Vertrieb von Brocade mit. Bevor sie zur weltweiten Channelchefin ernannt wurde, war sie bei dem Spezialisten für Speichernetze Senior Director, Partner Sales und Marketing, für die Regionen EMEA und Lateinamerika. In der Funktion verantwortete sie mit über 70 Mitarbeitern die Brocade-Geschäfte mit OEMs und Reseller-Partnern.

Vor ihrem Wechsel zu Brocade im Jahr 2001 war Barbara Spicsek zwei Jahre lang OEM Sales Manager für Europa bei Iomega. Ihre Karriere startete sie 1989 bei Toshiba, wo sie in verschiedenen Positionen in den Bereichen Marketing, Channel und Sales tätig war. ■

Thomas Fell wechselt von IBM zu Pironet

IBM-Geschäftsführer Thomas Fell übernimmt zum 1. April beim Kölner Software-Anbieter Pironet NDH die neu geschaffene Position des **Vertriebsvorstands**. Bislang verantwortete der 1968 geborene Manager in der Geschäftsführung von IBM Deutschland das Mittelstandsgeschäft und den Geschäftskundenvertrieb.

Im Pironet-Vorstand leitet Fell künftig den Vertrieb der Software-Lösungen. Außerdem soll er das Geschäft mit den großen europäischen Handelskonzernen in Europa koordinieren. Diese Aufgaben lagen bisher im Verantwortungsbereich Hans-Werner Scherers, des Vorstandsvorsitzenden von Pironet NDH. Der Kölner Anbieter von Content Management-Lösungen begründet die Schaffung der neuen Position mit dem starken Wachstum des Unternehmens. Das Geschäft mit der Handelsbranche hat Pironet unter der Marke »SA2 Worldsinc« gebündelt.

Bevor Thomas Fell bei IBM in die Geschäftsführung aufrückte, leitete er in der deutschen Landesgesellschaft den Bereich Handel, Dienstleistungen, Transport und Touristik. Der Betriebswirt begann seine berufliche Laufbahn 1993 bei IBM in Frankfurt. Fells Aufgaben bei Big Blue nimmt Doris Albiez, die seit Jahresbeginn die Business Partner Organisation leitet, kommissarisch wahr. ■



Thomas Fell



Mathias Brand

Mathias Brand wird Markenchef bei Harman

Bei Harman International steigt Mathias Brand zum **Global Director of Brand Communications** auf. Der Manager hat bereits seit mehr als 15 Jahren leitende Marketingfunktionen bei dem amerikanischen CE-Unternehmen inne. In der neugeschaffenen Position verantwortet Brand die globale Markenkommunikation, die Werbung, Public Relations, Messeauftritte und Point of Sale-Promotions umfasst.

Der Marketingprofi blickt auf mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Unterhaltungselektronikbranche zurück. Seit 1988 sammelte der Industriekaufmann und Betriebswirt erste Berufserfahrungen als Manager Retail Research Consumer Electronics bei der GfK in Nürnberg. Zwei Jahre

später wechselte er als Junior Product Manager für die Marken Harman Kardon und JBL zu Harman Deutschland. In den folgenden Jahren hatte der heute 45-Jährige verschiedene Positionen bei Harman inne. Von 2001 bis 2003 verantwortete er unter anderem als Director Marketing and Operations die verschiedenen Marketingaktivitäten für Deutschland.

2003 stieg Mathias Brand in das globale Geschäft der Harman Consumer Group ein. Hier nahm er bis zur jetzigen Beförderung die Aufgaben des Director International Marketing wahr. Während der Übergangsphase wird Mathias Brand weiterhin aus der Consumer-Niederlassung in Heilbronn agieren. ■

Online USV erweitert Vorstand

Die Münchner Online USV-Systeme AG hat Sven Spitzley in den **Vorstand** berufen. Im Jahr 2003 begann Sven Spitzley nach seinem Ingenieurstudium als Produktmanager bei Online USV-Systeme AG und zeichnete verantwortlich für die Entwicklung der Xanto RT-Serie bis zur Marktreife und den Relaunch der Zinto A-Serie. Ab dem Jahr 2005 hatte Spitzley zudem die Position des Produktmarketing-Managers inne und steigerte den Marktanteil von Online USV-Systeme in Deutschland auf über 20 Prozent im Handel und den Bekanntheitsgrad auf knapp 25 Prozent. Grundlegende Erfahrungen im USV-Geschäft sammelte er vier

Jahre zuvor bei der RWE-Tochter Piller Power Systems, die weltweit zu den größten Anbietern dynamischer USV-Systeme zählt.

Für die Zukunft erwartet der neue Vorstand ein weiteres Umsatzwachstum und eine Steigerung der Marktanteile für den Fokusmarkt Deutschland und die Niederlassungen in Italien und der Schweiz. Spitzley ist zuversichtlich: »Unsere Services wie direkter Sales- und Technik-Support, Schnell-Lieferservice durch hohe Warenverfügbarkeit, kostenloser 24h-Vorab-Austausch und direkte RMA-Abwicklung sind nach wie vor einmalig und festigen unsere Positionierung als deutscher Premiumhersteller.« ■



Sven Spitzley

90 Prozent der Standfläche bereits verkauft

Sehr gute Buchungslage bei der Anga Cable

Die Kabel- und Sat-Messe Anga Cable trotz der Finanzkrise: Drei Monate vor dem Start liegen bereits Buchungen von 300 Ausstellern vor. 90 Prozent der Standfläche des Vorjahres sind damit schon jetzt ausgebucht. **Die Anga Cable findet vom 26. bis 28. Mai in Köln statt.** Vergangenes Jahr präsentierten sich insgesamt 369 Aussteller den rund 12.000 Fachbesuchern aus 68 Ländern. Die Messeleitung hat in diesem Jahr für die Besucher ein besonders attraktives Bundle geschnürt. Für 200 Euro (plus MwSt.) wird erstmalig ein »All Inclusive Ticket« angeboten. Das Ticket schließt neben dem Besuch der Ausstellung und des Kongresses auch die Teilnahme an der Abendveranstaltung Anga Cable Night am ersten Messetag ein. Zudem wird die Veranstaltung in diesem Jahr auch für Politik, Medien und externe Gäste geöffnet.

Peter Charissé, Geschäftsführer der Anga Cable, ist über den sehr guten Buchungsstand hoch erfreut: »Der hervorragende Buchungsstand zu diesem frühen Zeitpunkt hat uns selbst überrascht. Damit steht bereits fest, dass wir nahtlos an unser Rekordjahr 2008 anknüpfen werden. Wir werden unsere Führungsrolle als Europas größte Kongressmesse für Kabel, Breitband und Satellit weiter ausbauen.« Die Anga Cable wird vom Verband Deutscher Kabelnetzbetreiber ausgerichtet und vom ZVEI-Fachverband Satellit & Kabel unterstützt. ■

www.angacable.com



Anga Cable auf Erfolgskurs: Dream Multimedia wird in Köln sein neues Flaggschiff DM 8000 präsentieren

COS startet deutschlandweite Roadshow



Termine:

16.3. München
17.3. Regensburg
18.3. Nürnberg
19.3. Heilbronn
20.3. Frankfurt
24.3. Erfurt
25.3. Halle
26.3. Dresden
27.3. Berlin

Teilnahmegebühr:

Kostenfrei

Anmeldung und weitere Informationen:
www.cosag.de

Microsoft, Brother, Symantec, SCM, Micronair, 3M, Toshiba, Optoma und Longshine zu interessanten Vorträgen und Workshops sowie zum Austausch von Informationen und Neuerungen ein. Dabei können Besucher laut COS Produktinnovationen aus den Bereichen Komponenten, Notebooks, Software und Drucker live ausprobieren. COS selbst bietet einen Überblick über die Weiterentwicklungen des »COS-Shop24«. Wie in den Jahren zuvor wird auch eine Live-Demo und eine abschließende Diskussion zum Shop-in-Shop-System das Tagesprogramm abrunden. Mit der neuen Version wurden viele Anregungen der Handelspartner in die aktuelle Software integriert. Dabei unterstützt die neue Version jetzt auch unter anderem PayPal als Zahlungsmittel und wahlweise die neuesten Web-Analyse-Produkte.

Die Roadshow habe sich als optimale Kommunikationsplattform mit den Fachhändlern etabliert, sagt COS-Chef Michael Krings. »Für uns ist es sehr wichtig, Neuerungen im überschaubaren Kreis zu präsentieren und wichtige Informationen im persönlichen Gespräch zu vermitteln.« Weitere Informationen zum Ablauf der Veranstaltungen, zur detaillierten Agenda sowie das Anmeldeformular finden interessierte Fachhändler unter www.cosag.de.

Da die Teilnehmerzahl pro Stadt begrenzt ist, empfiehlt sich eine baldige Anmeldung. Als zusätzliches Dankeschön für alle 55 Teilnehmer der Roadshow bietet COS einen Einkaufsgutschein in Höhe von 50 Euro, der im Online-Bestellsystem »COSTrade« einlösbar ist. ■

Bereits zum vierten Mal begibt sich die COS Distribution GmbH mit ihrer Roadshow auf Tour quer durch Deutschland: Vom 16. bis 27. März laden der Distributor und die Hersteller Mi-

Beginn der DNS-Veranstaltungsreihe »Im Fokus - Virtualisierung«

Die Bandbreite an Virtualisierungsangeboten ist groß. Deshalb will DNS nun seine Fachhandelspartner in einer neuen integrierten, dreiteiligen Veranstaltungsreihe über wegweisende Virtualisierungskonzepte informieren. »Wir möchten unsere Partner für unsere ganz neu konzipierte dreistufige Veranstaltungsreihe gewinnen und sie zu Virtualisierungsprofis ausbilden«, sagt Armin Zähning, Manager Business Unit Application Delivery bei DNS.

Als ersten Schritt lädt DNS im März zu ganztägigen Auftakt-Veranstaltungen, bei denen der VAD übergreifende, herstellerneutrale Technologien präsentiert und die Teilnehmer mit allgemeinen Informationen zur Auswahlhilfe und Entscheidungsfindung für die richtige Lösungswahl versorgt. »Dabei zeigen wir den Fachhändlern zukünftige Geschäftsmöglichkeiten auf und versetzen sie in die Lage, ihre Kunden bestmöglich zu beraten und bei der Umsetzung von Virtualisierungstechnologien zu unterstützen«, kommentiert Zähning.

Zweiter und dritter Teil der Schulungen folgen ab Mai 2009. Im zweiten Schritt tourt DNS dann im Mai 2009 zusammen mit Experten von Citrix, Chip PC,

NetApp, Thin Print, Script Logic, Vasco und Wyse durch Deutschland. Gemeinsam präsentieren sie auf der Roadshow konkrete, dieses Mal herstellerbezogene Lösungen. Neuigkeiten und Highlights vom Citrix Summit 2009 in den USA sollen diese vertriebsorientierten Veranstaltungen abrunden. Der dritte Teil der Veranstaltungsreihe umfasst schließlich technische Workshops und Zertifizierungen. Diese Trainings sollen der Vertiefung des Know-hows dienen und das Virtualisierungskonzept der DNS für ihre Partner abrunden.

Zu »Im Fokus - Virtualisierung« lädt DNS alle bestehenden und neuen Partner, die sich für das Virtualisierungsumfeld interessieren und neue Umsatzpotenziale nutzen möchten. ■



Termine:

10.3. Stuttgart
11.3. Frankfurt
12.3. Düsseldorf
17.3. Hamburg
18.3. Berlin
19.3. Fürstfeldbruck

Teilnahmegebühr:

Kostenfrei

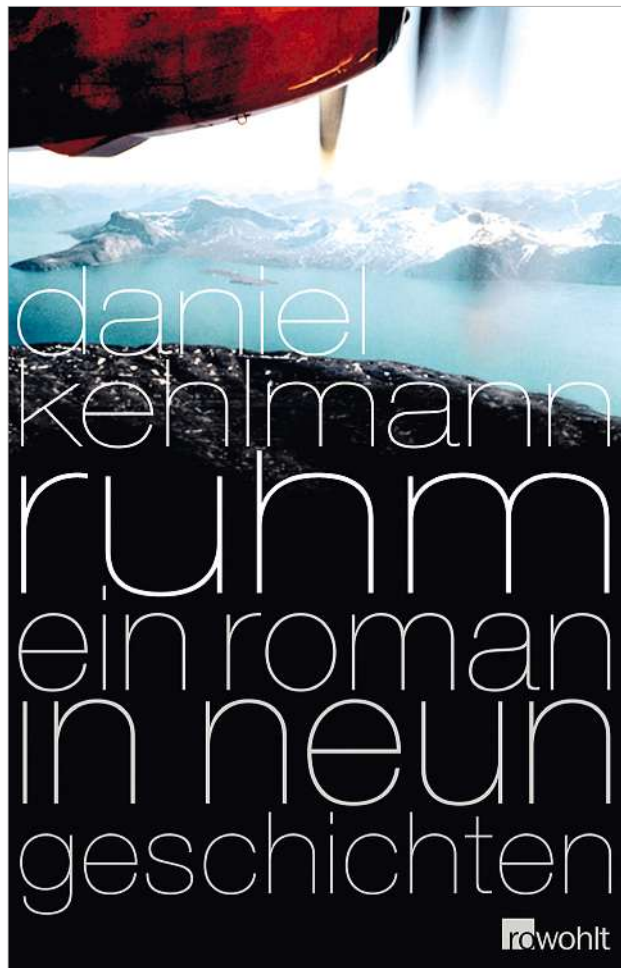
Anmeldung und weitere Informationen:
www.dns-gmbh.de

ANZEIGE

Daniel Kehlmanns neues Buch »Ruhm«

»Wir haben noch nicht mal angefangen, das zu verstehen«

Der Jungstar der deutschen Literatur untersucht in den neun Geschichten seines aktuellen Bestsellers »Ruhm« den Einfluss neuer Kommunikationstechnologien auf das Verhalten: Handy, E-Mail oder iPod bedeuten die größte Veränderung der Lebenswirklichkeit seit der industriellen Revolution, meint Autor Daniel Kehlmann.



peter.schulte@crn.de

Ein Mann erhält mit seinem neuen Handy eine bereits bestehende Nummer. Zunächst verärgert über die ständigen Anrufe, die einem anderen, offenbar einem berühmten Filmschauspieler, gelten, beginnt er schon bald dessen Rolle telefonisch zu übernehmen. In einer anderen Geschichte erfahren wir: Der Schauspieler Ralf Tanner wiederum erhält von einem Tag auf den anderen keine Anrufe mehr und gleitet schließlich ganz aus seinem bisherigen Leben. In allen neun Erzählungen seines neuen Buchs »Ruhm« spinnt Schriftsteller Daniel Kehlmann Geschichten um diese Momente der Auflösung und des Verschwindens. Fein miteinander verwoben, weshalb die Gattungsbezeichnung »Roman in neun Geschichten« angehen mag.

Der 34-jährige Daniel Kehlmann ist der Jungstar der deutschen Literaturszene

Als Motor dieser zunehmenden Entfremdung von der Alltagsrolle fungieren in fast allen Geschichten Hightech-Kommunikationsgeräte und Technologien, also Handy, Computer oder das Internet. »Eines der Hauptmotive ist die Kommunikationstechnologie, wie sehr man sich auf sie verlässt, was ihr Versagen aus-

ratursszene seit seinem internationalen Erfolg mit dem Roman »Die Vermessung der Welt« mitunter »sterile Brillanz« vor (woüber er sich in »Ruhm« quasi im Nebensatz lustig macht). Sei's: Es gibt jedoch nicht allzu viele deutsche Bücher, die gleichzeitig elegant, unterhaltsam und intelligent geschrieben sind. Kehlmann

Hauptmotiv ITK-Technik

richten kann und vor allem wie sie Parallelwirklichkeiten schafft«, erklärt Kehlmann in Interviews zum neuen Buch. Und zeigt gleichzeitig auf, wie sich über dieses Hauptmotiv, alte Geschichten im Computerzeitalter ganz neu erzählen lassen: Eine Frau verschwindet in Zentralasien spurlos, nachdem ihr Handy-Akku leer ist. Ein Internet-süchtiger Blogger scheitert zunehmend an seinen alltäglichen Herausforderungen.

Die Kritiker werfen dem 34-jährigen Star der deutschen Lite-

liest derzeit in mehreren deutschen Städten aus seinem neuen Buch und wird auch die Leipziger Buchmesse (12. bis 15. März) besuchen: Dort gehört »Ruhm« zu den Nominierten für den »Preis der Leipziger Buchmesse«.

CRN verlost drei Exemplare von Daniel Kehlmanns »Ruhm«. Wenn Sie ein Buch gewinnen wollen, schreiben Sie eine E-Mail an [hoeren-sehen@crn.de](mailto: hoeren-sehen@crn.de), Stichwort: Ruhm. ■

US-Casinos fahnden nach iPhone-Nutzern

benjamin.blaume@crn.de

Bei keinem Glücksspiel hat der Spieler eine vergleichbar gute Chance gegen das Casino zu gewinnen, wie beim Black Jack. Das gilt besonders dann, wenn die Karten, die bereits ausgespielt wurden, mitgezählt werden. Das Zählen gestaltet sich jedoch sehr schwierig, da im **Normalfall 312 Karten im Spiel** sind. Mit dem »Blackjack Card Counter«, einer kostenpflichtigen Applikation für das iPhone, helfen immer mehr Zocker in den USA ihrem Gedächtnis auf die Sprünge. Und das, obwohl das Zählen mit elektronischen Hilfsmitteln in den US-Bundesstaaten Nevada und Kalifornien mit Geld- und Freiheitsstrafen geahndet wird.

Jetzt warnt die Glücksspielkommission von Nevada die Casino-Besitzer vor den iPhone-Nutzern. Die Verwendung des »Black Jack Counter« sei besonders wegen eines »Stealth-Modus« für die Casinos schwierig auszumachen. In diesem bleibt das Display des iPhones ausgeschaltet und dem Spieler wird über den Vibrationsalarm der richtige Zeitpunkt zum Geld setzen angezeigt.

Der australische Programmierer Travis Yates beteuert derweil, dass er die Software **nur für den Heimgebrauch** programmiert habe und freut sich über die stattlichen Tantiemen, die Apple Monat für Monat überweist. ■

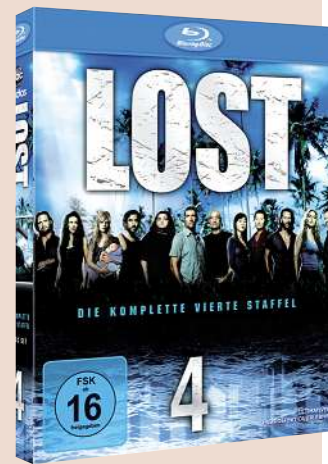


Foto: www.gettyimages.de

Gewinn der Woche

Reif für die Insel

Lassen Sie sich fesseln von neuen, düsteren Geheimnissen und mysteriösen Ereignissen in der lang ersehnten, kompletten vierten Staffel der Erfolgsserie »LOST«. Mehr als drei Monate sind vergangen nach dem verhängnisvollen Flugzeugabsturz des Oceanic-Fluges 815. Sind »die Anderen« gekommen, um die Überlebenden zu retten, oder stellen sie möglicherweise eine viel größere Gefahr dar als die Insel selbst? Die Antworten gibt ein 5-Disc Blu-ray-Set mit bisher unveröffentlichtem Bonusmaterial inklusive zusätzlicher Szenen und Rückblicke. »LOST – Die komplette vierte Staffel« erscheint auf Blu-ray als Kauf- und Leihversion am 9. April.



CRN verlost zwei »Blu-ray-Editionen«

Gemeinsam mit Buena Vista verlosen wir zwei Blu-ray-Editionen. Wer gewinnen will, sollte eine E-Mail an [hoeren-sehen@crn.de](mailto: hoeren-sehen@crn.de), Stichwort »Lost« schicken.

Jetzt testen!

Network Computing testet für Sie.

Testen Sie jetzt

Network Computing!

Als Bezieher der Computer Reseller News erhalten Sie

25% Rabatt

Sparen Sie so über 25,- Euro.



Zwei Ausgaben kostenlos und unverbindlich kennen lernen.

So überzeugt Network Computing

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

network Computing
Tests - Trends - Technik für CIOs - CTOs - CSOs

Tests - Trends - Technik für CIOs - CTOs - CSOs

ERSCHEINT MONATLICH

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

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



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

Firma _____ Abteilung _____

Name, Vorname _____

Beruf _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Telefon, Fax _____

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

Gewünschte Zahlungsweise

Bequem durch Bankeinzug Gegen Rechnung Kreditkarte

BLZ _____ Kontonummer _____

Geldinstitut _____

Kreditkarte _____ Kreditkartennummer _____

Datum, Unterschrift _____ **AN039**

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

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

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

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

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



Mobile World Congress Barcelona

Mobilfunk von morgen

Auch wenn keine revolutionäre Neuheit, wie Apples iPhone, zu sehen war, setzte der Mobile World Congress (MWC) in Barcelona auch dieses Jahr wieder die Trends in Sachen Mobilfunk. Branchenschwergewichte und Neueinsteiger, wie Acer, zeigten Zugangsgeräte für das mobile Internet.

folker.lueck@crn.de

So ganz konnte die erfolgsverwöhnte Mobilfunk-Branche die Konjunkturkrise auf ihrer alljährlichen Schau in der katalanischen Hauptstadt nicht ausblenden: Auch die Handy-Hersteller rechnen allesamt mit einem Absatzrückgang, müssen Kosten sparen oder ihre Produktion drosseln. Besonders stark ins Trudeln geraten ist die einstige Nummer zwei Motorola. Im Vergleich zum Vorjahr verkaufte Motorola laut IDC im Jahr 2008 fast 40 Prozent weniger Handys, sackte hinter Nokia, Samsung und LG auf Rang vier ab.

Dennoch: Die Mobilfunkhersteller stehen in der Krise bei weitem besser da als etwa die Autohersteller. Nicht übersehen werden sollte, dass vier Fünftel der Branchenumsätze mit Mobilfunkdiensten gemacht werden, nicht mit neuen Handys. Vor allem aufgrund der steigenden Nachfrage

im Bereich Mobile Internet rechnen Marktexperten hier auch in diesem Jahr noch mit stattlichen neun Prozent Wachstum, so dass weltweit rund 950 Milliarden Dollar umgesetzt werden.

Für reges Besucher- und Medieninteresse sorgen in Barcelona wie jedes Jahr vor allem neue Handy-Modelle. Auch wenn ein echter Meilenstein wie das »iPhone

Acer drängt in den Handy-Markt – zehn neue Smartphones sollen 2009 kommen.

» nicht darunter war, können sich Handel und Endkunden auf eine ganze Reihe Innovationen freuen.

Mit Acer präsentierte sich gleich ein gewichtiger Neuzugang auf dem Smartphone-Markt. Der taiwanische Hersteller will in diesem Jahr gleich zehn eigene Smartphone-Modelle auf den Markt bringen, vier davon waren in Barcelona bereits zu sehen. Besonders interessant für Geschäftskunden dürfte dabei das M900 sein, das wie die die anderen Geräte auch mit

Windows Mobile 6.1 arbeitet. Outlook Mobile E-Mail und Microsofts Office-Mobile-Paket sind vorinstalliert. Außerdem ist das Gerät mit einem vollwertigen Keyboard, einer Fünf-Megapixel-Kamera, einem 3,8-Zoll-Farbdisplay und einem Fingerabdruck-Scanner ausgestattet. Das Smartphone unterstützt HSDPA und kann dank GPS-Chip auch zum

Navigieren genutzt werden. Das »Dual-SIM-Smartphone« DX900 kann mit zwei SIM-Karten und damit auch zwei unterschiedlichen Mobilnummern genutzt werden. Das erlaubt es dem User etwa, seine private und geschäftliche Kommunikation zu trennen, ohne dafür zwei Geräte mit sich zu tragen. Auch das DX900 läuft unter Windows, ist aber im Vergleich zum M900 nur mit einem 2,8-Zoll-Bildschirm ausgestattet. Dennoch erlaubt es mit der integrierten VGA-Kamera auch Videokonferenzen. Außer-

dem unterstützt das DX900 die Mobilfunkstandards HSDPA und EDGE. Für Business-User ist auch das »F900« mit 3,8-Zoll-Display mit Touchscreen und GPS konzipiert. Es unterstützt neben HSPA (High-Speed Packet Access) auch Verbindungen über Wireless-LANs. Das »X960« positioniert Acer als »Multifunktionssystem« für Internet-Zugang, E-Mail, Messaging, Navigation und das Bearbeiten von Dokumenten mittels Office Mobile. Wie das DX900 hat auch das X960 ein LC-Display mit 2,8-Zoll-Diagonale und einen GPS-Empfänger. Für Video-Calls steht eine Kamera auf der Vorderseite des Smartphones zur Verfügung. Preise wurden noch nicht genannt, auch nicht, welche Provider die Geräte verkaufen werden.

Acer kündigte in Barcelona außerdem Geräte mit der Open-Source-Software Android an, machte aber keine Angaben zum Marktstart.

Branchenprimus Nokia, der sein neues Top-Modell »N97« bereits im Dezember angekündigt

hatte, zeigte in Spanien jetzt eher die künftigen »Brot-und-Butter«-Modelle, wie etwa das ab kommenden Monat lieferbare »E75«. Mit diesem Modell führt Nokia eine neue Benutzeroberfläche ein, die speziell für elektronische Nachrichten konzipiert wurde.

Etwas einfacher konzipiert ist das E-Serie-Modell »E 55«, das erst ab Sommer lieferbar sein soll. Das laut Nokia derzeit dünnste Smartphone der Welt trumpft mit einer Standby-Zeit von nicht weniger als 28 Tagen auf.

Für den konventionellen Handy-Nutzer präsentierten die Finnen die Modelle »6710 Navigator« und »6720 Classic«. Das »Classic«-Modell weist neben einem großen Display als besonderes Ausstattungsmerkmal einen TV-Ausgang auf, so dass Kamera-Handy-Schnappschüsse auf dem Fernseher betrachtet werden können. Das Navi-Handy »6710« liefert Nokia inklusive einer Halterung für die Windschutzscheibe. Mittels Navigator-Taste startet auf Knopfdruck »Nokia Maps«.

Fortsetzung auf Seite 57



INGRAM MICRO BEWEGT MÄRKTE.

SAMSUNG



S1 Mini – die neue Dimension der Mobilität Externe Festplatte mit USB 2.0 Anschluss

- ▶ 120 GB im Visitenkartenformat
- ▶ Ultraleise, 91 g leicht, minimaler Stromverbrauch & erhöhte Schockresistenz
- ▶ Inkl. Autobackup- & Verschlüsselungssoftware plus edler Tragetasche
- ▶ Auch erhältlich in snow white, chocolate brown & wine red

EUR **99,10**
Art.-Nr. 8867201

SAMSUNG



Samsung SM T260 Aufregend anders

- ▶ 26" analog/digital Wide LCD, Auflösung: 1.920 x 1.200
- ▶ Kontrast: 20.000:1, Helligkeit: 300 cd/m²
- ▶ Anschlüsse: DVI-D, D-Sub 15p, 2-fach USB 2.0 Hub
- ▶ 36 Monate Vor-Ort-Austauschservice

EUR **289,-**
Art.-Nr. 8867331

ASUS
Rock Solid - Heart Touching



ASUS F5SR-AP007C Der kompakte Einsteiger

- ▶ Intel® Pentium Dual-Core T3200-2.0 GHz
- ▶ 15,4" Glare TFT WXGA, 3.072 MB DDR2-800
- ▶ 320 GB S-ATA HDD, 8x DVD Super Multi D/L
- ▶ Windows Vista Home Premium (OEM)

EUR **509,-**
Art.-Nr. B994994

PRODUKT-KLICK!
www.ingrammicro.de/CRN09

IM.TOP

10 Jahre IM.TOP
7. Mai 2009 – OCÉ EventCenter Poing-München

www.ingrammicro.de

**INGRAM
MICRO**®



HP 6530B

Grenzenlose Freiheit dank UMTS

- ▶ Intel Core 2 Duo P8400 (2,26 GHz)
- ▶ 14,1" WXGA, 2 GB RAM, 250 GB HDD
- ▶ Intel GMA 4500MHD, DVDSM (DL), WLAN, BT, UMTS-Modul
- ▶ Microsoft Windows XP Pro / Vista Business

EUR **817,-**
Art.-Nr. 943WWT7



HP 6735B

Hohe Zuverlässigkeit und extra Schutz

- ▶ AMD Turion X2 Mobile RM-72 (2,1 GHz)
- ▶ 15,4" WXGA, 2 GB RAM, 250 GB
- ▶ ATI Radeon HD3200 DVDSM(DL), WLAN, BT, UMTS-Modul
- ▶ Microsoft Windows Vista Business / XP Pro

EUR **626,-**
Art.-Nr. 943WWT5



Extensa 5630Z-342G16N Linux

Mobile Effizienz im Business

- ▶ Intel Pentium Dual Core T3400 (2,2 GHz)
- ▶ 15,4" WXGA, 1 x 2.048 MB RAM, 160 GB
- ▶ DVD-SM (DL), 3 x USB 2.0, WLAN, 5-in-1, Intel GMA 4500MHD
- ▶ Linux

EUR **325,-**
Art.-Nr. 865N685



Satellite Pro L300D-14U

Der Business Einstieg mit 15,4" Display

- ▶ AMD Athlon Dual Core RM-72 (2,1 GHz)
- ▶ 15,4" WXGA TruBrite HB, 1 x 2.048 MB RAM, 250 GB
- ▶ ATI Radeon 3100, DVD-SM (DL), WLAN, LAN
- ▶ Microsoft Windows Vista Business

EUR **423,-**
Art.-Nr. 404H731



P560-PRO T7450 Parson

Maßgeschneidert für Ihr Unternehmen

- ▶ Intel Core 2 Duo P7450 (2,14 GHz)
- ▶ 15,4" WXGA SuperBright Matt, 1 x 2.048 MB RAM, 250 GB
- ▶ Intel GMA X4500, DVD Multi (DL), WLAN, BT
- ▶ Microsoft Windows Vista Business / XP Pro

EUR **708,-**
Art.-Nr. 8867607



VAIO NS21Z/S

Schlichte Eleganz

- ▶ Intel Core 2 Duo P8600 (2,4 GHz)
- ▶ 15,4" WXGA, 4 GB RAM, 320 GB HDD
- ▶ ATI Mobility Radeon HD 3430, DVD-SM (DL), WLAN
- ▶ Windows Vista Home Premium mit Service Pack 1

EUR **755,-***
Art.-Nr. 558D142

* Sichern Sie sich 5% Preisvorteil durch Registrierung unter www.sony1.de



ASUS X51L-AP184C

Mobilität zum sensationellen Preis

- ▶ Intel® Pentium Dual-Core T3200-2,0 GHz
- ▶ 15,4" Glare TFT WXGA, 3.072 MB DDR2-667
- ▶ 320 GB S-ATA HDD, 8x DVD Super Multi D/L
- ▶ Windows Vista Home Premium (OEM)

EUR **474,-**
Art.-Nr. B995087



ESPRIMO MOBILE X9515 proGREEN

Inkl. gratis Port Replikator Kit und 2. Akku

- ▶ Intel Core 2 Duo P8700 (2,53 GHz)
- ▶ 2 GB RAM (2 x 1 GB), 160 GB HDD SATA
- ▶ 15,4" WSXGA+ (1.680 x 1.050 Pixel)
- ▶ Windows Vista und XP Professional

EUR **899,-**
Art.-Nr. 077KB89



LIFEBOOK E8420 proGREEN

Inkl. Webcam & Fingerprint

- ▶ Intel Core 2 Duo P8700 (2,53 GHz)
- ▶ 3 GB RAM (1 x 2 GB + 1 x 1 GB), 320 GB HDD S-ATA
- ▶ 15,4" WSXGA+ (1.680 x 1.050 Pixel)
- ▶ Windows Vista und XP Professional

EUR **1.099,-**
Art.-Nr. 077KB90



WIR BEWEGEN MÄRKTE.

Unser Potenzial – Ihre Marktchance.

NEC



EA191M Black

19" analog/digital PVA LCD

- Auflösung: 1.280 x 1.024, Kontrast: 1.500:1
- Helligkeit: 250 cd/m², 20 ms, Blickwinkel: 176°/176°
- DVI-D (mit HDCP), Mini D-Sub 15p
- 27 W Verbrauch Eco Mode 1, Sparmodus 2 W, EPEAT Silver

EUR **229,-**
Art.-Nr. 3966857

NEC



NP500W

LCD Projektor, 1.280 x 800 (WXGA)

- Lampenlebensdauer: 3.000 h
- 3.000 Ansi Lumen, 500:1 Kontrast
- Mini D-Sub 15p, DVI-I (mit HDCP), Video, S-Video, Audio, LAN, RS-232

EUR **889,-**
Art.-Nr. 3966982

TOSHIBA

Leading Innovation >>>



42ZV555D

42" (107 cm) Full HD LCD-TV

- Auflösung: 1.920 x 1.080, Kontrast: 30.000:1 (dyn.)
- Active Vision M100 HD (100 Hz), Resolution +, DVB-T
- PIXEL PROcessing: V, REGZA Link, DCDi Faroudja
- 3 x HDMI (HDCP), 2 x Scart, D-Sub 15p, CI, S-Video, YUV

EUR **767,-**
Art.-Nr. 404H371

HD ready 1080p

LG



Flatron W2242T-PF

22" analog/digital Wide LCD

- Auflösung: 1.680 x 1.050, Kontrast: 8.000:1 DFC
- Helligkeit: 300 cd/m², 5 ms, Blickwinkel: 170°/170°
- DVI-D (mit HDCP), Mini D-Sub 15p
- Pianolack schwarz, f-Engine

EUR **144,-**
Art.-Nr. 4062755

LG



HS102

LED Projektor, 800 x 600 (SVGA)

- Lebensdauer LED: 20.000 h, 160 Ansi Lumen
- USB für JPEG, MP3, Mini D-Sub 15p
- Chinch über VGA, Komponenten Eingang über VGA
- 130% NTSC, Soft Touch Pad, Klavier Lack Optic

EUR **469,-**
Art.-Nr. 4063007

Panasonic
ideas for life



TX-32LZD85F

32" (80 cm) Full HD LCD-TV

- Auflösung: 1.920 x 1.080, Kontrast: 10.000:1 (dyn.)
- IPS-Alpha-Panel, 100 Hz Motion Picture Pro 2, V-Real Pro 3
- Eco Mode, DVB-T, Motion Focus Technology
- 3 x HDMI (HDCP), SDHC-Slot, 2 x Scart, D-Sub 15p, YUV

EUR **765,-**
Art.-Nr. 2782109

HD ready 1080p

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS



AMILO SL3220WS

22" analog/digital Wide LCD proGREEN

- Auflösung: 1.680 x 1.050
- Kontrast: 10.000:1, Helligkeit 300 cd/m²
- Reaktionszeit: 5 ms, Blickwinkel: 170°/170°
- 3 Jahre Vor-Ort-Austauschservice

EUR **129,-**
Art.-Nr. 077KH62

acer



P1270

Mobile und installierte Projektion mit HDMI

- DLP mit Acer ColorBoost II
- XGA Auflösung (1.024 x 768)
- 3.100 Ansi Lumen (2.480 Eco)
- 2,5 kg / HDMI, D-Sub, Composite, RS232, S-Video

EUR **559,-**
Art.-Nr. 865N269

SONY



KDL-46X4500AEP

46" (117 cm) Bravia Full HD LCD-TV

- Auflösung: 1.920 x 1.080, BRAVIA Engine 2, 10-bit Panel
- 100 Hz Motionflow PRO, 24p True Cinema
- DVB-T/DVB-C und HDTV Tuner, USB 2.0 Photoviewer
- 4 x HDMI (HDCP), 2 x Scart, D-Sub 15p, YUV-Komponente

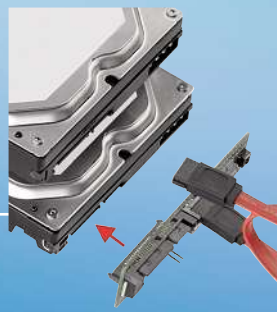
EUR **2.949,-**
Art.-Nr. 558C455

Full HD 1080

WIR BEWEGEN.

Ingram Micro – Der beste Weg, den Technologie nehmen kann.

DAWICONTROL®
MASS STORAGE SOLUTIONS



DC-5200 RAID SATA II HDD Mirror Controller

- ▶ Datensicherheit einfach aufstecken
- ▶ Systemunabhängiges Hardware RAID 1
- ▶ Automatische Rebuild-Funktion
- ▶ Statusanzeige über LED und Software

EUR **28,11**
Art.-Nr. E040057

SAPPHIRE



Radeon HD 4870 Die Power für Gamer

- ▶ Dual 400 MHz RamDAC
- ▶ PCI-E, 512 MB, GDDR5, 750 MHz, Dual DVI TVO
- ▶ Full HD 1080p compatible
- ▶ Active DVI-to-HDMI Adapter, 7-pin HDTV

Preis auf Anfrage
Art.-Nr. M310665

Antec
The Power of You



P180 EU Minitower schwarz Design, Performance und Vielseitigkeit

- ▶ Extern: 3 x 5,25", 1 x 3,5", intern: 5 x 3,5", ohne Netzteil
- ▶ Kabelsystem, dreischichtige Seitenabdeckung zur Dämpfung von Geräuschen, Mainboard bis Micro ATX
- ▶ 1 x 120 mm Lüfter (seitlich), 1 x 200 mm Lüfter (oben)

EUR **85,-**
Art.-Nr. L740592

ZOTAC



GeForce GTX 295 1,792 GB Erleben Sie atemberaubenden Realismus

- ▶ PCI-E, 1,792 GB, DDR3, 576 MHz, Dual 400 MHz RamDAC
- ▶ 480 Processor Cores @ 1.242 MHz
- ▶ Full HD 1080p compatible Dual Link Dual DVI
- ▶ GeForce mit CUDA ist Grafik PLUS

Preis auf Anfrage
Art.-Nr. W830110

CHERRY

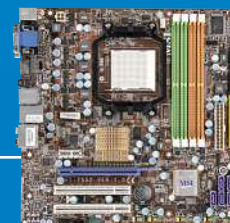


MAROON Wireless Multimedia Attraktive Farbkombination

- ▶ Plug & Play
- ▶ 2,4 GHz Funk-Technologie mit bis zu 10 m Reichweite
- ▶ 10 HotKeys + 5-Tastenmaus
- ▶ Standard-Tastatur-Layout

EUR **20,30**
Art.-Nr. I440367

MSI
MICRO-STAR INTERNATIONAL



KA780GM AM2 Mainboard mit AMD-Grafik onboard

- ▶ HyperTransport 3.0
- ▶ AMD® 780G Chipsatz
- ▶ 1 PCI Express x16
- ▶ HDMI Ausgang

EUR **56,-**
Art.-Nr. H210968

SAMSUNG



S2 Portable – externe 500 GB HDD Die S-Serie – schlank, schick und stylish

- ▶ Kapazität: 500 GB (auch in kleineren Kapazitäten erhältlich)
- ▶ Extrem leicht, leise & geringer Stromverbrauch
- ▶ Inkl. versch. Sicherheitssoftware plus edler Tragetasche
- ▶ Auch erhältlich in snow white, chocolate brown & wine red

EUR **109,-**
Art.-Nr. 8867192

SAMSUNG



Slot-In DVD-Brenner Externes Slim-Laufwerk für Notebooks

- ▶ Anschluss: USB 2.0
- ▶ Kein zusätzliches Netzteil erforderlich
- ▶ Liest und schreibt alle Formate inkl. DVD-Ram
- ▶ LightScribe-fähig plus schützender Tragetasche

EUR **59,90**
Art.-Nr. 8866636

FUJITSU

THE POSSIBILITIES ARE INFINITE



Fujitsu Handy Drive V In neuem Design. Kompakt, leicht, sicher

- ▶ USB 2.0
- ▶ Kapazität: 250 GB, 320 GB, 400 GB, 500 GB,
- ▶ Verschlüsselungsfähig, 5400 rpm, 8 MB Cache
- ▶ Maße/Gewicht: 15 x 83,5 x 137,5 mm (HxBxT) / < 175 g

EUR **ab 59,90**
Art.-Nr. 5662153, 5662154, 5662155, 5662156

Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten! Alle Preise sind Händlereinkaufspreise zzgl. gesetzl. MwSt. Preise gültig bis 05.03.2009. Es gelten unsere AGB.

Online bestellen: www.ingrammicro.de/imorder

Auftragsannahme: Tel.: 0 89/42 08 - 16 66 Fax: 0 89/42 08 - 15 55
Erstbesteller: Tel.: 0 89/42 08 - 12 58 Fax: 0 89/20 80 - 83 444



www.ingrammicro.de

**INGRAM
MICRO®**



Unterhaltung pur: Walkman-Handy »W995« von Sony Ericsson



»E55«: Nokia erweitert seine E-Serie um das derzeit dünnste Smartphone



Herzstück des Acht-Megapixel-Handys von Samsungs »S8300 Ultratouch« ist das 2,8 Zoll-AMOLED-Display

Weitere Neuerung: Skype soll auf allen Nokia-S60-Handys vorinstalliert werden, beginnend bei den Geräten der N-Serie. Das »N97« soll im dritten Quartal als erstes Skype-Handy starten. Ob das die Netzbetreiber erfreut, die neben Datenpaketen auch weiterhin an Voice-Minuten verdienen wollen?

Öko-Handy

Der Branchen-Zweite Samsung präsentierte neben neuen Modellen der »Omnia«, »Ultra«- und »Beat«-Serie das Beamer-Handy »I7410«, das mit einem kleinen DLP-Projektor ausgestattet ist. Es wirft laut Hersteller Fotos, Videos und Webseiten bis maximal 50 Zoll Bildhöhe an die Wand. Natürlich wird die Leistung nicht mit einem modernen Standalone-Beamer vergleichbar sein, aber für eine kurze Präsentation oder das Abspielen eines Videofilms sollte das Gerät ausreichen. In Südkorea kommt das »I7410« im zweiten Quartal auf den Markt, in Deutschland voraussichtlich im vierten Quartal 2009. Einen Preis nannte Samsung noch nicht.

In Vorbereitung ist bei den Koreanern zudem das Öko-Handy »Blue Earth« mit Touchscreen. Hier werden viele, wiederverwertete Materialien verwendet, der Akku lädt über ein mitgeliefertes

Energiespar-Ladegerät oder eine Solarzelle auf der Geräte-Rückseite. Wann das Öko-Telefon in den Handel kommt, steht allerdings noch nicht fest.

Der taiwanische Hersteller HTC zeigte in Barcelona das neue Modell »Touch Pro2«. Es richtet sich mit QWERTZ-Tastatur und Telefonkonferenz-Funktionen vorrangig an Business-Kunden. Das »Touch Pro2« verfügt über ein Widescreen-Touchdisplay mit 3,6 Zoll. Die Kamera schießt Fotos mit 2.048 x 1.536 Pixel Auflösung (3,2 Megapixel), auf der Vorderseite ist eine zweite Kamera für Videotelefonie integriert.

Das neue Business-Smartphone kommt wie das ebenfalls neu vorgestellte »Touch Diamond2« mit GPS-Modul, Bluetooth 2.0+EDR und WLAN (802.11 b/g) auf den Markt. Als Betriebssystem setzt HTC Windows Mobile 6.1 mit der von HTC entwickelten »touchFLO-3D«-Oberfläche ein. Laut Hersteller sind beide Smartphones aber auch kompatibel mit dem künftigen Microsoft-Betriebssystem Windows Mobile 6.5, dessen Markteinführung offiziell noch nicht angekündigt ist. Beide HTC-Smartphones sollen im Laufe des zweiten Quartals lieferbar sein.

Videophone-Uhr

Auch LG setzt massiv auf das Thema »Smartphone«. Der Hersteller zeigte eine ganze Reihe neuer Modelle. Optisches Highlight war dabei das Armband-Handy »LG-GD910« mit UMTS-Videotelefonie-Technik. Das Uhren-Handy

soll über einen 1,43-Zoll-Touchscreen und per Stimmkommando bedient werden. Mit Hilfe einer dem Nutzer zugewandten VGA-Kamera ist auch Videotelefonieren möglich.

LG will auch die Entertainment-Zielgruppe beglücken: Das Handy »KM900 Arena« ist mit einem 3-Zoll-Touchscreen ausgestattet und hat Dolby-Mobile-Sound integriert. Der Video-Player spielt unter anderem die Formate XviD und DivX ab. Eingebaut sind zudem zwei Kameras: Eine 3-Megapixel-Kamera für alle Schnappschüsse, zusätzlich eine VGA-Kamera für Videotelefonie. Der interne Speicher ist mit acht Gigabyte nicht schlecht bestückt. Bei dem ebenfalls vorgestellten UMTS-Handy »GD900« soll das halb durchsichtige Gehäuse beeindruckend sein. Die Zahlenfeld-Tastatur verbirgt sich hier unter dem Display. Alle Handys und Smartphones will LG noch in der ersten Hälfte dieses Jahres liefern können, Preisangaben machte der Hersteller noch nicht.

Navi-Smartphone

Das neu geschmiedete Hersteller-Bündnis Garmin-Asus startet ein Jahr nach der Ankündigung nun auch mit einem Smartphone, aus dem mittelfristig eine ganze Produkt-Familie werden soll. Das Modell »G60« verfügt über einen Touchscreen mit 3,6-Zoll-Diagonale. Icons und Oberfläche sind im bekannten »Look and Feel« der aktuellen Navigationsgeräte der »Nüvi«-Serie gehalten. Als Betriebssystem läuft auf dem Gerät

Linux, zum Surfen ist ein Browser installiert. Das »G60« ist insgesamt eine Mischung aus Touchscreen-Smartphone und Navigationsgerät. Die Lieferung erfolgt mit vorinstalliertem Kartenmaterial und POIs, eine Saugnapf-Halterung für den Einsatz als Fahrzeuginstrument ist ebenfalls dabei. Vorteilhaft: Mit Mobilfunk-Unterstützung lässt sich die Navigation dynamisch aktualisieren, etwa durch den Download neuer Verkehrsinformationen. Noch im Prototyp-Stadium befindet sich das erste Schwestermodell »M20« mit 2,8-Zoll-Display und Windows Mobile 6.1-Betriebssystem. Auch ein »Nüvifone« mit dem offenen Betriebssystem Android soll in Arbeit sein.

RIM-/Lenovo-Allianz

Doch auch jenseits der Handy-Neuheiten gab es interessante Ankündigungen in Barcelona: So will der Blackberry-Hersteller Research In Motion (RIM) mit Lenovo bei der Produktentwicklung kooperieren. Als erstes Produkt soll im zweiten Quartal »Lenovo Constant Connect« erscheinen, das den Blackberry und Lenovos »Think Pad«-Notebooks über Bluetooth synchronisiert. Das soll sogar dann funktionieren, wenn das Notebook ausgeschaltet ist. Der Nutzen: Durch die enge Integration kann der Anwender seine Mails auf dem Notebook bearbeiten, ohne eine zusätzliche Verbindung mit dem Internet aufzubauen. Der Blackberry managed die Verbindung zum Server und puffert ausgehende Nachrichten.

Einheits-Netzteil

Ein Novum ist auch das Bündnis zahlreicher Hersteller in Sachen Handy-Netzteile: Bis zum Jahr 2012 soll die Mehrzahl aller Handys mit einem standardisierten Netzteil ausgeliefert werden, kündigte der Veranstalter GSM Association (GSMA) auf dem Mobile World Congress an. Zu den Unterstützern der Initiative gehören nach Angaben der GSMA 20 Hersteller, darunter Nokia, Samsung, Motorola, LG und Sony Ericsson. Außerdem unterstützen unter anderem die Netzbetreiber T-Mobile, Vodafone, AT&T, Orange und Telefónica/O2 den Plan. Das neue Standard-Ladegerät soll auf der Basis des technischen Standards Micro-USB produziert werden. Im Vergleich zu den heute existierenden Netzteilen sollen die neuen Ladegeräte 50 Prozent weniger Energie benötigen. Eine im Januar erlassene EU-Vorschrift bestimmt, dass künftige Handy-Netzteile im Leerlaufbetrieb maximal 300 mW verbrauchen dürfen. ■

i
www.asus.de
www.de.lg.com
www.gsmworld.com
www.htc.com/de
www.nokia.de
www.rim.com
www.samsung.de
www.sony-ericsson.de

Gateprotect

Vereinfachtes Patch-Management für mehr Sicherheit

Bei der neuen Version 8.5 seiner UTM-Appliance hat der Sicherheitsanbieter Gateprotect unter anderem das Patch-Management und die Verwaltung von Zertifikaten verbessert. Die Funktionserweiterungen adressieren insbesondere größere Unternehmen mit mehreren Niederlassungen oder Partner, die Managed Security Services (MSS) anbieten.

karena.friedrich@crn.de

Zur CeBIT 2009 kündigt der Security-Hersteller Gateprotect die neue Version V8.5 für seine UTM-Appliances an: Patch-Management und Zertifikatsverwaltung wurden zentralisiert und sollen damit Unternehmen ein Plus an Sicherheit bieten. Mit dem Update erfolgt der Wechsel auf die aktuellste IPSec-Implementation »strongSwan 4.2«, die Funktionen wie Internet-Key-Exchange-Protokoll (IKEv2) und Extended-Authentication-Protokoll (XAUTH) bietet. Damit lassen sich leistungsfähige und ausfallsichere unternehmensübergreifende VPNs inklusive VoIP erstellen.

Der Hersteller präsentiert auf der Messe (Halle 11, Stand D47) ebenfalls die aktualisierte Version 3.0 der Management-Software »gateProtect Command Center«, die alle Erweiterungen der V8.5 unterstützt. Die Funk-

tionserweiterungen adressieren insbesondere größere Unternehmen mit mehreren Niederlassungen sowie Value Added Reseller (VARs) und Value Added Distributoren (VADs), die Managed Security Services (MSS) anbieten.

In Verbindung mit dem Command Center (CC) in der aktuellen Version wird das Patch-Management laut Hersteller besonders komfortabel: CC bildet bis zu 500 Firewall-Systeme auf einer Bedienoberfläche ab, die der Administrator einzeln oder gebündelt ansteuern kann, um die Sicherheitsstatistik abzurufen und bei Bedarf Software-Updates aufzuspielen.

Mit den jüngsten Erweiterungen will Gateprotect auch der steigenden Nachfrage nach Managed Security Services entgegenkommen. Eine zentrale Rolle spielt dabei das Command Center, mit dem sich weltweit verteilte Gateprotect-Firewalls



Gateprotect hat bei der neuen Version 8.5 seiner UTM-Appliance das Patch-Management und die Verwaltung von Zertifikaten verbessert

einschließlich aller Sicherheitskomponenten aktiv managen lassen. Zusätzlich können akkreditierte Reseller direkt auf das Lizenz-Center des Herstellers zugreifen und dort selbstständig Lizenzen verwalten und ändern sowie Support-Anfragen online anlegen.

Die neue Version 8.5 ist voraussichtlich im späten Frühjahr 2009 direkt beim Hersteller erhältlich. Gold- und Platinpartner von Gateprotect erhalten noch bis 28. Februar 2009 eine kostenlose 50 Server-Version des Command Center V2 (CCV2) im Wert von 4.505 Euro (empf. VK). Die Aktion richtet sich

an VARs und VADs, die Managed Security Services anbieten oder künftig anbieten wollen. ■

i Gateprotect AG
Valentinskamp 24, 20354 Hamburg
Tel. 01805 428-377, Fax 01805 428-332
www.gateprotect.de

Zyxel

Digitales Datencenter für Heimnetzwerke



Mit dem neuen NAS-System von Zyxel lassen sich Daten einfach speichern, verwalten und verteilen

Bei der Ablage ihrer digitalen Fotos, Videos und Musikdateien verlieren viele Nutzer zunehmend den Überblick. Netzwerkspezialist Zyxel stellt mit dem Datencenter »NSA-220 PLUS« jetzt eine zentrale Lösung vor, auf die jeder im Netzwerk angebundene PC zugreifen kann.

ulrike.wendel@crn.de

Mehr Speicher, neues Design, erweiterte Funktionen: Zyxel präsentiert seine Network Attached Storage-Lösung »NSA-220« jetzt in der PLUS-Version. Die »NSA-220 PLUS« für Privatanutzer und kleine Büros bietet eine Speicherkapazität von bis zu drei Terabyte.

Das NAS-System im schicken schwarzen Design ist mit zwei 3,5-Zoll-SATA-Festplatten-Slots ausgestattet, die je bis zu 1,5 Terabyte Kapazität bieten.

Computer bleibt aus

Mit der »One Touch Copy«-Funktion können Nutzer Filme und Fotos von MP3-Playern, Kameras, Handys, Speichersticks oder externen Festplatten über einen der beiden USB-Ports auf die Festplatten der »NSA-220 PLUS« speichern, ohne den PC anschalten zu müssen.

Damit das NAS-System als Datenplattform dienen kann, hat Zyxel mehrere Server-Techniken in das Gerät integriert. Dank integriertem DLNA 1.5 Media-Ser-

ver meistert die »NSA-220 PLUS« das Streamen von Videos und Fotos zum Fernseher oder von Musik zur Stereo-Anlage in Verbindung mit jedem DLNA-fähigen Gerät. Das NAS-System beherrscht auch den Datenaustausch mit der Playstation 3, XBOX-360, dem iPhone oder iPod. Nutzer, die über einen Flickr- oder Youtube-Account verfügen, können auf der »NSA-220 PLUS« Verzeichnisse anlegen, die dann automatisch durch das NAS überwacht werden. Entsprechende Dateien, die hier abgelegt werden, werden auf den jeweiligen Account hochgeladen.

Die mitgelieferte »Memeo«-Backup-Software verwandelt das NAS-System in einen einfach zu handhabenden Backup Server.

Den entsprechenden Arbeitsmodus der Festplatten wie RAID 0, RAID 1 oder auch JBOD bestimmt der User via Web-Oberfläche. Per SSL-Verbindung kann von unterwegs über einen Web-Browser direkt und passwortgeschützt auf die »NSA-220 PLUS« zugegriffen werden.

Das Gerät ist ab sofort über die Distributoren Actebis Peacock, Allnet, Ingram Micro, Komsa und NT plus erhältlich. Der HEK beträgt 153 Euro. ■

i Zyxel Deutschland GmbH
Adenauerstraße 20 /A2, 52146 Würselen
Tel. 02405 6909-0, Fax 02405 6909-99
www.zyxel.de

Hewlett-Packard

Storage-Offensive für 2009

Die Storage-Division von HP startet gleich mit mehreren neuen Speicherlösungen ins neue Jahr. Dazu zählen eine aktuelle Version des »HP StorageWorks Modular Smart Array 2300fc« und Neuerungen beim »HP StorageWorks 9000« Virtual Library System.

ulrike.wendel@crn.de

Mit der »MSA2300fc G2« präsentiert HP ein Fibre-Channel-basiertes Modell seiner Familie an Modular Smart Arrays (MSA). Die Einstiegslösung für ein Storage Area Networks (SAN) eignet sich für die Speicher-Konsolidierung in mittelständischen Unternehmen und Zweigstellen größerer Firmen. Die neue Version unterstützt neben x86-basierten Systemen unter Windows und Linux nun auch HP Integrity Server mit dem Betriebssystem HP-UX. Die »MSA2300fc« steht in zwei Varianten zur Verfügung. Diese unterstützen entweder 3,5-Zoll- oder erstmals auch 2,5-Zoll-Laufwerke. Beide Varianten bieten in der maximalen Ausbaustufe eine Kapazität von 60 TByte – mit insgesamt 60 3,5-Zoll-Platten, respektive 99 Platten. Damit steht Unternehmen auf weniger Raum mehr Speicherkapazität zur Verfügung. Anstatt wie bisher maximal 64 sorgen nun 255 Snapshots für eine optimierte Datensicherung.

Für die beiden Backup-Modelle »D2D2500« und »D2D4000« stellt HP die Funktionalität »Low Bandwidth-Replikation« vor, die die Replikation über mehrere, durch ein WAN verbundene Standorte günstiger macht als bisher. Möglich wird diese Replikation über eine geringe Bandbreite durch die Deduplizierungs-Technologie. HP StorageWorks »D2D2500« bietet automatisiertes Backup von bis zu sechs Servern. Das Modell »D2D4000« konsolidiert den Backup-Prozess von maximal 16 Servern.

Mit einer »Single Node«-Option für das HP StorageWorks »9000 Virtual Library System« (VLS) erschließt HP diese Lösung neuen Anwenderschichten. Die »Single Node«-Option bietet die

Möglichkeit, mit einer relativ niedrigen und damit kostengünstigen Anfangskapazität von 7,5 oder zehn TByte in das »VLS9000«-System einzusteigen. Wachsen die Speicheranforderungen, können Unternehmen mit Hilfe eines FC Connectivity Kits ihre Lösung zu einem Multi-Node »VLS9000«-System erweitern.

Das Storage Blade »SB1760c« ist eine neue Datensicherungslösung für Unternehmen, die HP Blade System c-Class-Enclosures einsetzen. Mittelständische Unternehmen und Zweigstellen großer Firmen erhalten dadurch eine einfache Lösung für das Backup und die Langzeitaufbewahrung von Daten.

Die neuen Produkte sind sofort über die Distributoren Actebis Peacock, Also, Avnet, Ingram Micro und Techdata erhältlich. Der empfohlene Verkaufspreis liegt je nach Lösung zwischen 2.799 Euro und 55.249 Euro. ■

i Hewlett-Packard GmbH
Herrenberger Straße 140, 71034 Böblingen
Tel. 07031 14-0, Fax 07031 14-2999
www.hewlett-packard.de



Die »MSA2300fc G2« ist eine Einstiegslösung für ein SAN

Emtec

Multimedia-Würfel

michaela.wurm@crn.de

Ein stylisches Speicher- und Abspielgerät für digitalen Content aller Art gibt es von der Dexxon-Eigenmarke Emtec. Der »Movie Cube S120« kann gespeicherte Filme, Fotos und Musik auf dem heimischen oder jedem anderen TV-Gerät wiedergeben. Außerdem hat der Multimedia-Würfel noch Webradio integriert. Das Gerät ist mit zwei USB Hosts ausgestattet, ist WiFi-kompatibel und kann mit Hilfe des »EMTEC WiFi USB Dongle Wi200« Daten auch kabellos

weitergeben. Per Kabel lässt sich der schwarz-weiße Würfel zudem in jedes Netzwerk einbinden. Dank HDMI-Schnittstelle können Audio- und Videodaten in volldigitaler Qualität übertragen werden. Da das Gerät auch HD-kompatibel ist (Formate 720p, 1080i) kann es die Multimedia-Dateien auch auf allen HD-Fernsehern in hoher Qualität abspielen.

Der Movie Cube S120 ist mit verschiedenen Festplattengrößen bei Dexxon erhältlich. Eine Infrarot-Fernbedienung ist im Lieferumfang enthalten. Der Straßenpreis für den Movie Cube mit 500-GB-Byte-Festplatte beziffert der Hersteller mit 199 bis 239 Euro, für das 1-TByte-Modell liegt er zwischen 289 und 319 Euro. ■ www.dexxon.eu



Fujitsu HandyDrive – die ideale externe Speicherlösung

- Speichern Sie Ihre Arbeitsdateien, Multimedia-Anwendungen, Fotos, Videos und MP3s
- Lösung zur Datensicherung und -sicherheit sowie zum Datentransport und -austausch
- Kapazitäten von 160 GB bis 500 GB
- Mit knapp 255 g ein Leichtgewicht
- Integrierter Anti-Shock-Mechanismus
- Plug & Play

Alles über das neue Fujitsu HandyDrive erfahren Sie unter <http://emea.fujitsu.com/handydrive>

Wir machen Ihre Daten tragbar.

Montag	22 Dienstag	23 Mittwoch	24 Donnerstag
10:00 Fotoshooting Flughafen	7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20	7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20	7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20
			20:00 Spiel-Abend mit Oli & Bernd

THE POSSIBILITIES ARE INFINITE

Alle Namen, Herstelleramen, Marken- und Produktbezeichnungen unterliegen besonderen Schutzrechten und sind Herstellerzeichen und/oder eingetragene Marken der jeweiligen Inhaber. Alle Angaben unverbindlich. Änderungen an den technischen Daten ohne vorherige Ankündigung vorbehalten. Ein Gigabyte (GB) = eine Milliarde Bytes. Die angegebene Laufwerkskapazität ist eine Bruttoangabe; die verfügbare Kapazität ist geringer und hängt von der Betriebsumgebung und der Formatierung ab.

Intel

32nm-Prozessoren kommen schon 2009

Intel wird noch in diesem Jahr mit der Serien-Produktion von Prozessoren beginnen, die im 32nm-Verfahren gefertigt werden. Dafür investiert der Halbleiter-Riese sieben Milliarden US-Dollar in seine Produktionsstätten in den Vereinigten Staaten von Amerika.

benjamin.blaume@crn.de

Intel hat den weltweit ersten im 32nm-Verfahren gefertigten Prozessor vorgestellt. Die Prozessor-Familie mit dem Codenamen »Westmere« basiert auf der Architektur des »Nehalem«-Kerns, der in Intels Highend-Prozessor »Core i7« zum Einsatz kommt. Die Serien-Produktion von Westmere-Desktop-Prozessoren soll im vierten Quartal 2009 anlau-

32nm-Prozessoren gehört die Zukunft

fen, die ersten Produkte werden für Anfang 2010 in Aussicht gestellt. CPUs für den Einsatz in Laptops und Servern folgen später. Damit führt Intel sein Entwicklungsmodell fort, dass eine Innovation im Fertigungsprozess zunächst mit einer bereits ausgeführten Chip-Architektur eingeführt wird. Intel nennt diese Strategie das »Tick-Tock-System«. Am

Architektur-Nachfolger – Codename »Sandy Bridge« – wird bereits gearbeitet.

Mit der Ankündigung geht eine gravierende Änderung von Intels Road Map einher: Die im letzten Jahr für Mitte 2009 angekündigten 45nm-Kombichips »Havendale« (für Desktop-Rechner) und »Auburndale« (für Notebooks), die Prozessor (CPU) und Grafik-

einheit (GPU) auf einem Chip vereinen sollten, kommen nun nicht mehr in den Handel. Stattdessen plant Intel Anfang 2010 die Multi-Chip Module »Clarkdale« (Desktop) und »Arrandale« (Mobile), bestehend aus 32nm-CPU und 45nm-GPU auf einem Chip, auf den Markt zu bringen. Die auf Nehalem basierenden 45nm-Chips »Lynnfield« und »Clarksfield«, mit denen Intel seine Core-i7-Technologie in den

Mainstream-Markt einführen wollte, erscheinen jedoch weiterhin. Im Highend-Segment siedelt Intel den »Gulftown«-Chip an. Dieser wird der erste Multikern-Prozessor für den Consumer-Bereich sein, der über sechs Kerne verfügt. Dank Hyper-Threading-Technologie kann die CPU zwölf Threads gleichzeitig abarbeiten. Mit den ersten Gulftown-CPU ist nicht vor 2010 zu rechnen.

Sämtliche Prozessoren der Westmere-Serie verfügen über sieben spezielle Befehlsätze, mit denen das Ent- und Verschlüsseln von Daten beschleunigt werden soll. Dabei legt Intel den Fokus auf den häufig eingesetzten »Advanced Encryption Standard« (AES). Bei allen Westmere-CPU

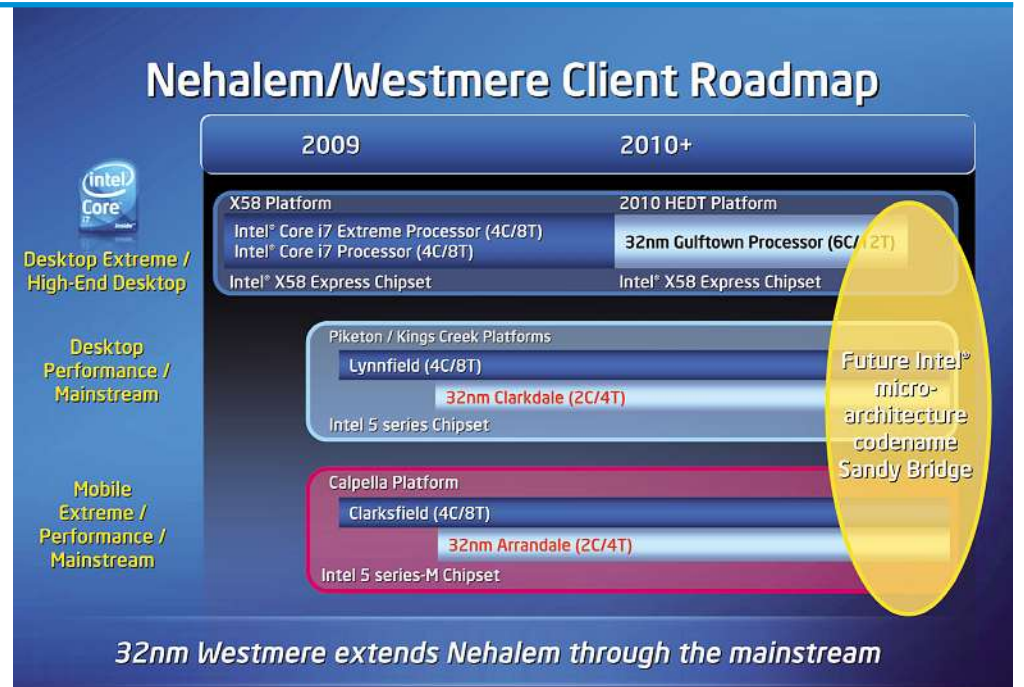
ist der Speichercontroller in die CPU integriert, zudem besitzen einige Modelle Intels »Turbo Boost«-Technologie, die ein sicheres Übertakten des Prozessors ermöglicht.

Acht-Kern-Xeons vorgestellt

Neben den angekündigten 32nm-Chips enthüllte Intel zeitgleich auf der »International Solid State Circuits Conference« (ISSCC) in San Francisco den ersten Xeon-Prozessor mit acht Kernen und 16 Threads. Der 64-Bit-Prozessor gehört zur Nehalem-Familie, wird also im 45nm-Verfahren gefertigt. Eine 32nm-Variante auf

Westmere-Basis soll 2010 folgen. Der neue Xeon-Prozessor enthält zahlreiche Stromsparfunktionen: So können je nach Auslastung ein oder mehrere Kerne komplett ausgeschaltet, sowie die Spannung erhöht oder verringert werden. Neben dem Acht-Kern-Xeon kündigte Intel weitere Xeon-Prozessoren mit vier und zwei Kernen an. Auch für diese sind Westmere-Nachfolger für 2010 geplant. ■

Intel GmbH München
Dornacher Straße 1
85622 Feldkirchen bei München
Tel. 089 99143-0
www.intel.de



Road Map 2009/2010: Intel setzt auf das 32nm-Verfahren

Shuttle

Mini-Gehäuse für Core-i7-CPUs

Der Barebone-Spezialist Shuttle hat ein neues Modell für Intels Core-i7-CPUs angekündigt, das auf dem Sockel 1.366 basiert. Der »Shuttle XPC Barebone SX58H7« verwendet den X58-Chipsatz und kann deshalb bis zu 16 GByte Arbeitsspeicher aufnehmen.

benjamin.blaume@crn.de

Shuttles erster Mini-PC für Core-i7-Prozessoren unterscheidet sich äußerlich kaum von seinen Barebone-Brüdern. Mit einem Formfaktor von 32,5 x 20,8 x 19 Zentimetern und einer auf Hochglanz getrimmten Oberfläche aus Aluminium gleicht er früheren Mini-PCs des Herstellers.

Beim Innenleben hören die Gemeinsamkeiten allerdings auf. So bietet das »Flaggschiff unter den Mini-PCs« zwei Steckplätze mit PCI-Express 2.0 für zwei Single-Slot-Grafikkarten oder eine Dual-Slot-Grafikkarte. Die vier Speicherbänke nehmen bis zu 16 GByte DDR3-RAM (1.066/1.333/1.600 MHz) auf. Zudem lassen sich zwei Festplatten im Gehäuse unterbringen. Acht USB-Anschlüsse, HD-Audio, sowie zwei Gigabit-Netzwerkanschlüsse runden das Bild ab.

Den Stromhunger der verbauten Komponenten stillt ein 500 Watt starkes Netzteil mit »80-Plus-Bronze«-Zertifizierung. Dank einer überarbeiteten Heatpipe konnte die Effektivität des Kühlsystems gesteigert und die Geräuschentwicklung verringert werden. Laut Tom Seiffert, Shuttles Head of Marketing und PR, stellen sowohl »Anwendungen aus dem Profi-Bereich, als auch brandneue Spiele für den XPC Barebone SX58H7 kein Problem dar.«

Shuttles neuer Barebone wird ab Ende März über die Distributoren Actebis Peacock, Api, B.Com, COS, Ingram Micro, Wave und Wortmann erhältlich sein. ■

Shuttle Computer Handels GmbH
Fritz-Strassmann-Straße 5, 25337 Elmshorn
Tel. 04121 476-860, Fax 04121 476-900
www.shuttle.eu



XPC Barebone SX58H7: Shuttles neues Flaggschiff unter den Mini-PCs

Low-Budget-Fon von Auerswald

folker.lueck@crn.de

Der TK-Hersteller Auerswald erweitert seine Systemtelefon-Reihe um das »Comfortel 1100«. Mit programmierbaren Tasten, Funktionen zur Anlagensteuerung, Namensanzeige und Kurzwahl verfügt das Einstiegsmodell über wichtige Systemeigenschaften.

Mit Zugriff auf das zentrale Anlagentelefonbuch, einer Notizfunktion, dem alphanumerischen LCD, Freisprechen und 15 programmierbaren Tasten bietet das Modell professionelle Features. Strom bezieht das Tischtelefon über den S0- oder UP0-Port der Telefonanlage. Die Anschlussart wird beim Anstecken automatisch erkannt. Ein Stromspar-Modus reduziert den Verbrauch auf 0,5 Watt. Das »Comfortel 1100« ist ab sofort zum empfohlenen Endkundenpreis von 99 Euro lieferbar. ■ www.auerswald.de



Iron Mountain Digital

Backup für Mac-Rechner

Iron Mountain Digital präsentiert eine neue Datenschutz-Lösung für Mac-Anwender: »Connected Backup for Mac« bietet schnelles, automatisiertes Backup im Hintergrund, Schutz vor Datenverlusten und eine Reduzierung des benötigten Speicherplatzes um bis zu 85 Prozent

karena.friedrich@crn.de

Der Datensicherheits- und Storage-Spezialist Iron Mountain Digital stellt seine neue »Connected Backup«-Lösung für Mac-Anwender vor. Connected Backup richtet sich an Unternehmen aller Größen, um geschäftskritische Unternehmensdaten unabhängig von der verwendeten Rechnerplattform zu sichern und im Bedarfsfall wiederherzustellen. Die neue Lösung mit Unterstützung für die Mac OS X-Plattform bietet denselben Funktionsumfang und dieselbe hohe Skalierbarkeit wie die bereits bestehende Software »Connected Backup for PC«: Dazu gehört ebenso das schnelle, automatisierte Backup im Hintergrund wie der Schutz vor Datenverlusten durch Viren, verloren gegangene oder gestohlene Laptops, Datenbeschädigung oder Anwendungsfehler. Darüber hinaus können IT-Verantwortliche die Backups dezentraler Daten von Mac- oder PC-Laptops außerhalb des Büros zentral verwalten.

Kunden mit PCs oder Mac-Computern können verloren gegangene oder beschädigte Dateien auch ohne Zuhilfenahme eines Helpdesks abrufen sowie orts- und zeitunabhängig wiederherstellen. Die in der Lösung verwendeten Technologien zur Datenreduktion verringern den Speicherplatzbedarf laut Hersteller um bis zu 85 Prozent.

Gleichzeitig erhöht Connected Backup die Sicherheit von Unternehmensdaten: Die Lösung verschlüsselt Daten auf dem Desktop, überträgt die so verschlüsselten Informationen und legt sie ab. Beschädigte Anwendungen, Konfigurationen und Dateien lassen sich mit Connected Backup schnell und einfach reparieren. Ebenso kann ein Mac-Rechner problemlos auf einen früheren Arbeitszustand zurückgesetzt werden (Rollback), sodass Ausfallzeiten minimiert werden, ohne die Unterstützung eines Helpdesks in Anspruch nehmen zu müssen. Gesicherte Daten lassen sich mit wenigen Mausklicks wiederherstellen. Das Feature »MyROAM« erlaubt Benutzern über einen Webbrowser und eine sichere Internet-Verbindung jederzeit und überall auf Daten zuzugreifen.

Durch die hohe Skalierbarkeit der Lösung lassen sich Daten von fünf bis zu Hunderttausenden Macs zentral sichern und wiederherstellen. Die integrierte Delta-Block-Technologie von Iron Mountain Digital stellt sicher, dass die Lösung ausschließlich geänderte und neu erstellte Dateien sichert. Zudem erlaubt die Technologie eine Reduzierung des Speicherplatzbedarfs und der

Speicherplatzbedarf um 85 Prozent reduziert

Kosten. Dank der Send-Once-Technologie erkennt Connected Backup identische Dateien auf unterschiedlichen Computern, einschließlich E-Mail-Anhängen, und sichert diese nur einmal. Connected Backup mit Mac-Unterstützung ist ab März 2009 erhältlich und wird erstmals auf der CeBIT 2009 vorgestellt (Halle 2, Stand C48). ■

Iron Mountain Digital GmbH
Martin-Beheim-Straße 4a, 63263 Neu-Isenburg
Tel. 06102 88288-0, Fax 06102 88288-28
www.ironmountain.com

Trendnet

Internet-Kamera-Server nach Wireless N-Standard

ulrike.wendel@crn.de

Der amerikanische Netzwerk-Hersteller Trendnet präsentiert einen kabellosen Internet-Kamera-Server. Der »TV-IP512WN« mit 2-Wege-Audio-System liefert in Echtzeit hochauflösende Videosequenzen. Nutzer können die Kamera via Internet verwalten und Videosequenzen online ansehen. Die 300 MBit/s Wireless-N-Technologie bietet nach Herstellerangaben eine bis zu vierfach höhere Geschwindigkeit gegenüber Wireless-G-Lösungen.

Die im Lieferumfang enthaltene Software umfasst Funktionen zur Bewegungserkennung und zur Verwaltung von bis zu 32 Trendnet-Kameras. Sie ermöglicht zeitgesteuerte Aufzeichnungen und alarmiert auf Wunsch per E-Mail, wenn eine Kamera Bewegungen in ihrem 330-Grad-Blickwinkel erkennt. Die Kamera lässt sich schnell über einen Wi-Fi-Schalter (WPS) im Netzwerk integrieren. Sie verfügt über ein eingebautes Mikrofon und einen Anschluss für Lautsprecher, eine austauschbare CS-Linse und 16fachen digitalen Zoom. Ein integrierter SD-Kartenschacht ermöglicht die Aufnahme von Bildern direkt auf der Speicherkarte.

Reseller können den Internet-Kamera-Server über B.Com, COS, Hantz + Partner, Litec Siewert & Kau und Thunder IT beziehen. ■

www.trendnet.com



fixschalten.de
einfach. schnell. erfolgreich.

Bis zu
**220 Euro
Prämie**
beim Wechsel
zurück zur
Telekom!

Genug Probleme?!

Wir helfen Ihnen bei Ihrer
Vertragsvermarktung:

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

Für Fachhändler und
Onlinevermarkter:

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

fixschalten.de
mehr als ein Vermarktungsportal.

Bringt alle Spiele.
Kostet keine Ablöse.

Entertain: Jetzt mit der Bundesliga-Rückrunde ohne Aufpreis!

Entdecken Sie Entertain – das neue Fernsehen mit bis zu 145 TV-Sendern. Mit dem HD-fähigen Festplattenrekorder können Sie das laufende Fernsehprogramm mit einer Pausetaste anhalten, zeitversetzt sehen und Sendungen aufzeichnen. Zum Beispiel die Bundesliga. Viel Spaß dabei!



Erleben, was verbindet.

1) Bei Buchung vom 12.01.2009 bis 02.03.2009 erhalten Sie die Bundesliga auf PREMIERE powered by T-Home bis zum 31.05.2009 für 0,- €/Monat, danach für 9,99 €/Monat. Mindestvertragslaufzeit 12 Monate. Voraussetzung für die Nutzung von Bundesliga auf PREMIERE powered by T-Home ist die Buchung und Bereitstellung eines Entertain-Pakets. Entertain Comfort/Standard kostet monatlich 49,95 €, Entertain Comfort/Universal 53,95 €. Einmaliger Bereitstellungspreis für neuen Telefonanschluss 59,95 € (kostenloser Wechsel innerhalb Standard oder Universal); für neuen DSL-Anschluss 99,95 €, entfällt für DSL bis 31.03.2009. Mindestvertragslaufzeit Entertain Comfort-Paket 24 Monate; Paketangebot ist in vielen Anschlussbereichen verfügbar. Voraussetzung für die Nutzung eines Entertain Pakets sind der Festplattenrekorder (einmalig 49,99 € bei Neubeauftragung eines Entertain Pakets, ggf. zzgl. 6,99 € Versandkosten) sowie ein IPTV-fähiger Router. Angebot gilt solange der Vorrat reicht.

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

TK-World AG

Softengine

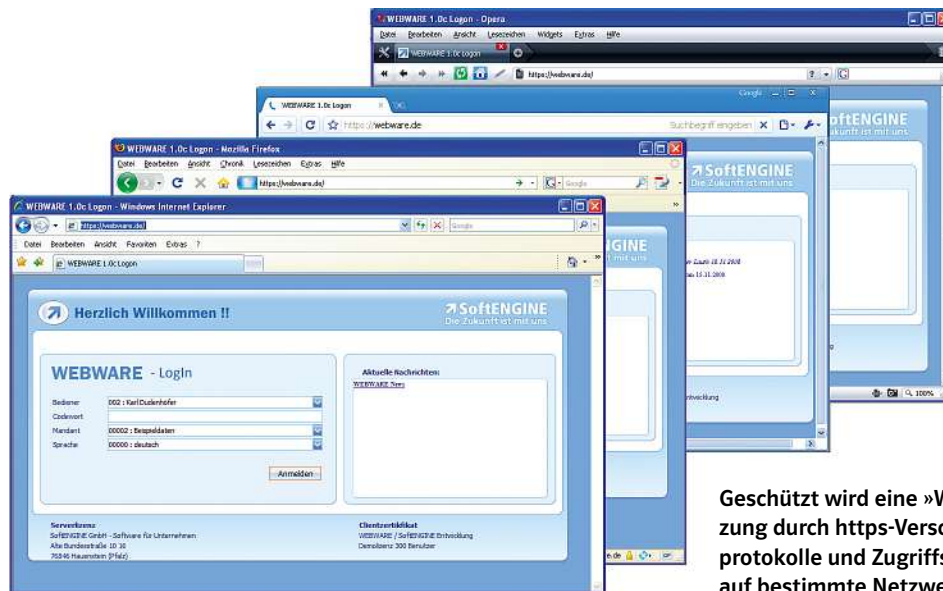
Business-Software im Browser

Der ERP-Spezialist Softengine stellt mit »Webware« eine webbasierte, browser-unabhängige Business-Software vor, die sich sowohl mit Windows, als auch in Unix-, Mac- und Linux-Umgebungen nutzen lässt. Die integrierte Plattform »Webware Designer« soll Partnern die Anpassung und Entwicklung von Branchenlösungen ermöglichen.

karena.friedrich@crn.de

Im Sommer 2007 bereits angekündigt, stellt der Pfälzer ERP-Hersteller auf der CeBIT 2009 erstmals seine internetbasierte ERP-Lösung »Webware« vor. Zielgruppe der browser-unabhängigen Lösung sind Unternehmen mit zehn bis 1.000 PC-Arbeitsplätzen, die eng mit in- und ausländischen Niederlassungen, Partnern und Dienstleistern zusammenarbeiten. Die Software ist mehrsprachig und lässt sich sowohl mit Windows, als auch in Unix-, Mac- und Linux-Umgebungen nutzen. Als Basistechnologie dient AJAX (Asynchronous JavaScript and XML), das als Standard für benutzerfreundliche Webanwendungen gilt, unter anderem weil sie dem User direktes Feedback auf seine Eingaben gibt. Die Lösung ist datenbankunabhängig und unterstützt sowohl Oracle als auch den SQL-Server von Microsoft.

Das integrierte Entwicklungssystem »Webdesigner« ermöglicht Partnern die Anpassung und Entwicklung von Branchenlösungen.



Geschützt wird eine »Webware«-Sitzung durch https-Verschlüsselungsprotokolle und Zugriffsbegrenzung auf bestimmte Netzwerksegmente

Es arbeitet releasefähig und gewährleistet damit, dass individuelle Anpassungen und neu erstellte Module immer mit dem aktuellen, von Softengine gepflegten Programmkernel von Webware kompatibel bleiben. Webware umfasst die standardmäßig am häufigsten nachgefragten Module CRM, Finanzbuchhaltung und Warenwirtschaft. Auf Wunsch lässt sich dieses »Best Practice«-Paket um Funktionalität

ten wie Kostenrechnung oder Personalmanagement erweitern.

Der Hersteller will die Software, genau wie sein bisheriges Flaggschiff »Büroware«, ausschließlich über den Channel vertreiben. Die neue Technologie und eine etwas andere, größere Zielgruppe verlange allerdings auch nach neuen Partnern, wie Matthias Neumer, einer der beiden Gründer und Geschäftsführer des Pfälzer Software-Anbie-

ters, erklärt. Fünf Systemhäuser hat der Hersteller bereits für den Vertrieb von Webware gewonnen, zehn weitere sollen in den nächsten Monaten noch hinzukommen. Bis Ende 2009 läuft die Bephase mit ausgewählten Pilotkunden, ab 2010 soll die Software dann allgemein verfügbar sein.

Der Aufbau eines kleinen Webware-Channels soll auch dazu dienen, das Stammgeschäft, aktuell durch 280 Büroware-Part-

ner vertreten, nicht zu torpedieren. Die Entscheidung, eine komplett neue, webbasierte Softwarelinie zu entwickeln, will der ERP-Hersteller daher auch nicht als Anfang vom Ende für die klassische Büroware verstanden wissen: »Indem wir entsprechende Webservices auf Basis serviceorientierter Architekturen anbieten, bauen wir ein wichtiges zweites Standbein auf«, so Neumer. So soll es auch langfristig zwei Entwicklerteams geben.

Der Mietpreis für das Standardpaket liegt für zehn PC-Arbeitsplätze bei 125 Euro pro Lizenz und Monat inklusive Wartungskosten. Möchte der Kunde die Software kaufen, muss er für das gleiche Paket einmalig 25.000 Euro zuzüglich der jährlichen Wartungsgebühr zahlen. Im Vergleich zur Büroware-Lösung liegen die Preise damit um rund 30 Prozent höher. ■

Softengine GmbH
Alte Bundesstraße 10/16, 76846 Hauenstein
Tel. 06392 995-0, Fax 06392 995-599
www.softengine.de

Cloudmark

Sicherheit in den Wolken

Cloudmark präsentiert eine neue E-Mail-Sicherheitslösung nach dem Prinzip des Cloud Computing. Mit »CloudFilter« können Webhoster und Serviceprovider kleinen und mittleren Unternehmen sowie Endkunden E-Mail-Sicherheit auf der Basis von Cloudmarks Technologieplattform anbieten.

karena.friedrich@crn.de

Der Messaging-Security-Spezialist Cloudmark hat ein neues und auf Cloud Computing-Prinzipien basierendes Produkt vorgestellt: »CloudFilter« wurde speziell dafür entwickelt, Webhosting-Unternehmen und Serviceprovider von steigenden Kosten und Verwaltungsaufwand zu entlasten, die durch wachsendes Spam-Aufkommen hervorgerufen werden.

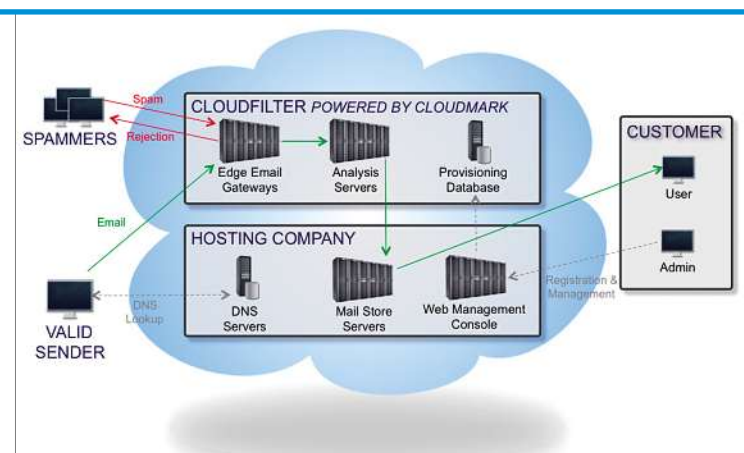
Neben der hohen Filtergenauigkeit profitieren Cloudfilter-Kunden davon, dass die üblichen Hardware- und Betriebskosten

zur Pflege einer E-Mail-Sicherheitslösung am eigenen Standort wegfallen. Zudem bietet die Lösung den Service Providern die benötigte hohe Skalierbarkeit, um den Anforderungen an Kapazität, Leistung und Servicequalität gerecht zu werden. Webhoster werden durch Cloudfilter in der Verwaltung ihrer E-Mail-Sicherheitsdienste entlastet, denn sie können diese ihren Kunden nun direkt anbieten und müssen sie nicht selbst realisieren.

Dank ihrer Architektur kann sich die Cloudfilter-Lösung selbst

an den Bedarf großer und schnell wachsender Unternehmen anpassen. Sie lässt sich schnell und einfach implementieren, verursacht nur wenig Konfigurationskosten und geringen laufenden Verwaltungsaufwand. Cloudmark aktualisiert zudem ständig seinen Service, so dass der Kunde immer über die aktuellste und beste Technologieplattform verfügt.

Durch die Kombination aus Fingerabdruck-Technologie mit dem Echtzeit-Feedback aus Cloudmarks Rückmeldesystem



»CloudFilter« bietet kleinen und mittleren Unternehmen E-Mail-Sicherheit auf der Basis von Cloudmarks Technologieplattform

kann Cloudfilter selbst raffinierte Bedrohungen wie mutierende Spam-Nachrichten und Phishing-Angriffe erfolgreich abwehren.

Da die Lösung als externer Service angeboten wird, kann sie wertvolle interne Hardware-Ressourcen freisetzen und das operative Personal vollständig von der Aufgabe entlasten. Spam und andere bösartige Bedrohun-

gen zu bekämpfen. Die Preisgestaltung der Cloudfilter-Lösung ist domänenorientiert und richtet sich am Geschäftsmodell und den Anforderungen der Kunden aus. ■

Cloudmark Europe Ltd.
Garrick House, 26-27 Southampton Street
London WC2E 7RS, Großbritannien
Tel. +44 (0) 207100-5224
www.cloudmark.com

Genius

OptoWheel-Mäuse erfinden das Rad neu

Der Peripherie-Spezialist Genius hat zwei neue kabellose Computermäuse vorgestellt, bei denen das herkömmliche Scrollrad durch einen optischen Sensor ersetzt wurde. Während der Hersteller mit der »ScrollToo T995 Laser« designbewusste Käufer ansprechen will, eignet sich die »Navigator T835 Laser«, dank Laserpointer und Funktionstasten, optimal für Präsentationen.

benjamin.blaume@crn.de

Bei einer modernen Computermaus ist das Mause Rad mittlerweile nicht mehr wegzudenken, ermöglicht es doch die einfache Navigation in langen Texten, im Web und vielen weiteren Applikationen aus dem PC-Alltag. Genius bringt nun zwei Computermäuse auf den Markt, die auf das

klassische Mause Rad verzichten und auf das vom Hersteller patentierte »OptoWheel« setzen. Dieses besteht aus einem optischen Sensor, der punktgenaues Navigieren per Fingerstreich in acht Richtungen ermöglichen soll. Den dafür nötigen Treiber liefert Genius in der Verpackung mit. Ohne Spezialtreiber ist das Scrollen in die vier Richtungen links, rechts, oben und unten möglich.

Die restlichen technischen Daten können sich ebenfalls sehen lassen. So arbeitet der optische Laser der Mäuse mit einer Auflösung von 1.600 dpi, die auf 800 dpi reduziert werden kann,

gefunkt wird im 2,4-GHz-Band. Der für die Kommunikation benötigte Funkempfänger, der in einem freien USB-Anschluss Platz findet, steht nur wenige Millimeter hervor und kann beim Notebook-Transport im Gerät bleiben. Den Arbeitsradius gibt der Hersteller mit zehn Metern an.

Die »ScrollToo T995 Laser« verfügt über ein durchgängiges Gehäuse in schwarzer Klavierlack-Optik. Es gibt keine klassischen Maustasten – geklickt wird durch ein seitliches Kippen des Designers. Die »Navigator T835 Laser« ist eine klassische Presenter-Maus – per Knopfdruck wechselt der Benutzer in den Präsentationsmodus. Dann fungiert der optische Sensor des OptoWheels als Air-Cursor, um den Mauszeiger zu bewegen. Zudem können Präsentationen dank einer Fülle von Tasten, die mit Basisfunktionen wie »vor«, »zurück« und »F5« belegt sind, unabhängig von der Tastatur gesteuert werden.

Der HEK für die »Navigator T835« beträgt 30,94 Euro, für die »ScrollToo T995« liegt er bei 18,90 Euro. Das Produkt ist über die Distributoren Bluechip, COS, Everyware, GR Computer Products, Microcity und Soft-Carrier erhältlich. ■



»Navigator T835 Laser« & »ScrollToo T995«: Fortschrittliches Maus-Duo von Genius

Genius, KYE Systems Europe GmbH
Karl-Benz-Straße 9, 40764 Langenfeld
Tel. 02173 9743-0, Fax 02173 9743-17
www.genius-europe.com/startseite.php

Avanquest

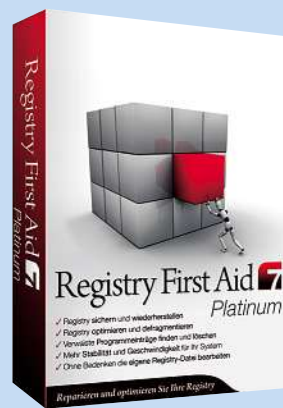
Frühjahrsputz für den Rechner

karena.friedrich@crn.de

Avanquest präsentiert mit »Registry First Aid 7« ein Programm, das stark beanspruchte oder überladene Rechner von überflüssigem Ballast befreit. Mit der Software lässt sich die Leistungsfähigkeit von PCs verbessern und stabilisieren. Denn nach vielen Programminstallationen und Deinstallationen sammeln sich auf Rechnern die Reste vieler Programme an, die Ursache von Systemabstürzen oder langsamer Performance sein können. Änderungen, die den Rechner verlangsamen, erkennt und entfernt das Programm automatisch.

Darüber hinaus gibt die Software dem Anwender die Kontrolle über Autostart-Programme. Zur Sicherung und Kontrolle des Systemzustandes können jederzeit vollständige oder partielle Backups der Registry-Dateien angelegt werden. Damit lässt sich der ursprüngliche Registry-Zustand auf

Wunsch wiederherstellen, ohne dass Daten oder Einstellungen verloren gehen. Die unverbindliche Preisempfehlung für »Registry First Aid 7« liegt bei rund 30 Euro. Das Programm kann über ausgewählte Distributionspartner von Avanquest bezogen werden. ■ www.avanquest.de



»Registry First Aid 7« berücksichtigt bei der Fehlersuche auch ActiveX/COM-Einträge

Telefonie gestern:



...und heute?

Neugierig?

Dann besuchen Sie uns!
Halle 12, Stand C36

CeBIT
HANNOVER
3.- 8.3.2009
cebit.com

www.auerswald.de

Auerswald[®]

Einfach clevere Telefonanlagen.

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.

Ansprechpartner: Amina Jemi - 08121 95-1570

PHOENIX Neo

ANSCHLÜSSE an Gehäuseoberseite



- 4x USB 2.0
- eSATA (bis zu 3Gb)
- HD Audio I/O



KÜHLES KONZEPT

25cm RIESENLÜFTER

600-900 RPM
15-33 dB(A)
149,6-255m³/h

- Stufenlos regelbar
- Luftstrom In/Out/Off
- LED-Licht An/Aus



- Ⓐ 12cm FRONTLÜFTER für Festplattenkühlung
- Ⓑ 25cm RIESENLÜFTER für CPU-Kühlung
- Ⓒ 25cm RIESENLÜFTER für GPU-Kühlung



BIG CHARRA



CHARRA



Exklusiv für Reseller

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

CeBIT
HANNOVER
3.-8.3.2009
cebit.com

CeBIT 2009
Halle 20
Stand C52

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

ENERMAX
POWER. INNOVATION. DESIGN.

Die sehr hochwertig verarbeiteten externen Gehäuse der Professional Edition sind zur besseren Wärmeableitung aus Aluminium gefertigt. Ein edles „Diamond Cutting“ Logo unterstreicht den professionellen Anspruch dieses Gehäuses.



easyNova DATA BOX PRO-25SU

Beschreibung

In das externe Gehäuse können alle 2,5 Zoll SATA Festplatten eingebaut werden. Das Modell verfügt extern über einen USB 2.0 Anschluss und ist mit einem schnellen Sunplus Chipsatz ausgestattet.

geeignet

für alle gängigen 2,5 Zoll SATA und SATA II Festplatten

Eigenschaften

- » Aluminiumgehäuse
- » Hi-Speed USB 2.0 Anschluss
- » Datenübertragung bis zu 480 Mbit/s
- » unterstützt Microsoft Windows 98/ME/2000/XP/Vista MacOS
- » Hot Plug & Play

Lieferumfang

- » externes Gehäuse
- » Transporttasche
- » Hi-Speed USB 2.0 Anschlusskabel
- » Schrauben
- » Bedienungsanleitung (deutsch/englisch)
- » Treiber-CD

easyNova DATA BOX PRO-35SUS

In das externe Gehäuse können alle 3,5 Zoll SATA Festplatten eingebaut werden. Ein extra gedämmter Standfuß verhindert die Übertragung von Vibrationen auf den Untergrund. Das Modell verfügt extern über einen USB 2.0 und eSATA Anschluss und ist mit einem schnellen Sunplus Chipsatz ausgestattet.

für alle gängigen 3,5 Zoll SATA und SATA II Festplatten

Eigenschaften

- » Aluminiumgehäuse
- » Hi-Speed USB 2.0 & eSATA Anschluss
- » Datenübertragung bis zu 3 Gbit/s (eSATA) und 480 Mbit/s (USB 2.0)
- » unterstützt Microsoft Windows 98/ME/2000/XP/Vista MacOS
- » Hot Plug & Play

Lieferumfang

- » externes Gehäuse
- » externes Netzteil
- » Slotblende mit eSATA Buchse und Kabel auf SATA intern
- » besonders abgeschirmtes externes eSATA Anschlusskabel
- » Hi-Speed USB 2.0 Anschlusskabel
- » Schrauben
- » Bedienungsanleitung (deutsch/englisch)
- » Treiber-CD

Die Gehäuse der Professional Edition sind auch als assemblierte Festplatten in unterschiedlichen Kapazitäten erhältlich.

DATA BOX
Value Edition



LOW NOISE FAN
Value Edition



DATA BOX HD-Style
Exclusive Edition



auch für
SATA HDDs

Erhältlich bei folgenden Distributionen



alpha

flepo alpha

Flepo miniPC alpha

Unser neuestes Modell der Flepo miniPC Reihe. Nach dem miniPC1, 2/2+, 3/3+ und 4 folgt nun der alpha. Neues Design, neue Technik und natürlich ein neuer Preis lassen den alpha von der üblichen Produktreihe abheben. Erstmals hat der alpha jetzt eine optische Schnittstelle und verfügt über zwei GigaBit LAN-Ports.

Neu ist auch, dass der alpha nun mit einer SATA-Festplatte arbeitet. Das Gehäuse ist komplett aus Aluminium und dient somit auch als Kühlkörper. Wie auch bei seinen Vorgängern, ist der alpha komplett lüfter- und geräuschlos. Die maximale Verbrauch liegt bei ca. 10W.

- Prozessor: AMD Geode LX800 500MHz
- Chipsatz: CS5536
- Speicher: max. 1024MB (nur ein Slot)
- LAN Schnittstelle: 2 x RJ45 10/100/1000 BASE-TX Auto MDI/MDI-X
- HDD Schnittstelle: SATA
- VGA SUB-D out: max. 1920 x 1440 (16:9 wird unterstützt)
- miniPCI slot: 1
- USB Schnittstelle: USB 2.0 host port x4 (2xFront, 2xRear)
- Audio out: Line, SPDIF
- Audio in: Mic
- Schnittstellen: 2 x seriell, 1 x parallel
- Abmessungen (H/B/T): 166 x 52 x 137mm
- Gewicht: 1.0 kg
- Die Stromversorgung erfolgt über ein externes Netzteil (inkl.).

Art. 120703 - 512MB - Barebone - **208,00 EUR**

Art. 120704 - 512MB - 80GB SATA HDD - MS Windows XP Home - **308,00 EUR**

Art. 120705 - 512MB - 160GB SATA HDD - MS Windows XP Pro - **352,00 EUR**

Art. 120700 - 1024MB - Barebone - **230,00 EUR**

Art. 120706 - 1024MB - 80GB SATA HDD - MS Windows XP Home - **330,00 EUR**

Art. 120707 - 1024MB - 160GB SATA HDD - MS Windows XP Pro - **372,00 EUR**



Vorinstalliert mit Original Microsoft® Software.

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Es gelten unsere AGB. Preise netto zzgl. MwSt. und Versand ab Lager Germering. Irrtum vorbehalten.

ALLDIS VTDI2

PURE POWER IN DISTRIBUTION

ALLDIS Computer GmbH

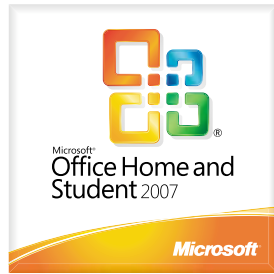
Maistraße 4-6 - 82110 Germering

Tel.: 089 - 894 224 44 - Fax: 089 - 894 224 98

www.alldis.de - sales@alldis.de

Passende Software für passende Systeme...

Microsoft® Office Home and Student 2007 V2 (Medialess License Kit)

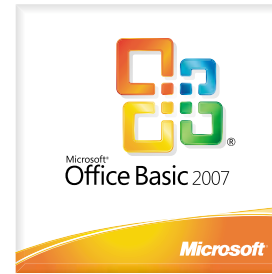


Als unverzichtbarer Teil des Familienlebens hilft Ihnen Office Home and Student 2007 Informationen für die Schule, den Beruf und die Freizeit zu verwalten. Sie können Office Home and Student 2007 als einzige Suite sogar auf drei verschiedenen Rechnern installieren. So kann jedes Familienmitglied sehr einfach optisch ansprechende Dokumente erstellen und die individuellen Aufgaben sicher im Griff behalten.

Im Lieferumfang enthalten:

- Excel 2007
- Word 2007
- PowerPoint 2007
- OneNote 2007

Microsoft® Office Basic 2007 V2 (Medialess License Kit)



Office Basic 2007 verfügt über verbesserte Bild-, Diagramm- und Grafiktools, mit deren Hilfe Sie besser gestaltete Dokumente und Kalkulationstabellen schneller erstellen können. Dank einer umfangreichen Bibliothek von Standarddiagrammen, Schnellformatierungstools und SmartArt-Diagrammen können Sie ganz einfach detailreiche, ansprechende visuelle Darstellungen und Diagramme einfügen.

Im Lieferumfang enthalten:

- Excel 2007
- Word 2007
- Outlook 2007

Preis auf Anfrage!*

Preis auf Anfrage!*



b.com PC Alabama

Gut gerüstet für kommende Aufgaben

- **OS** Windows Vista® Home Premium inkl. SP 1 (OEM) **vorinstalliert**
- **Gehäuse / Netzteil** Midi-Tower Barebone schwarz-silber / 250 Watt
- **Chipsatz** AMD® RS780G / AMD® SB700
- **CPU** AMD® Athlon 64 X2 Dual-Core 5200+ (1 MB L2, 2,7 GHz)
- **Speicher** 2x 1024 MB DDR2-667 Corsair (max. 8 GB in 4 Slots)
- **HDD** 250 GB SATA II, 7200 rpm
- **ODD** 22x DVDRW± DDL LightScribe
- **CardReader** 10-in-1 CardReader
- **VGA** onboard (ATI Radeon™ HD3200)
- **Netzwerk** Gigabit LAN onboard
- **Eingabe** Logitech Tastatur und opt. Maus
- **Anschlüsse** u. a. je 1x eSATA, D-Sub, HDMI, DVI, S/PDIF-out (Optical), Display Port, Firewire
- **Sonstiges** Microsoft Office Ready - enthält vorinstallierte 60-Tage Testversion von Microsoft Office 2007 Professional, Nero (OEM), Kaspersky Internet Security (90 Tage Testversion) Nero OEM, Kaspersky Internet Security (90 Tage Testversion) onboard (8-CH Realtek ALC1200 Azalia)
- **Sound** onboard (8-CH Realtek ALC1200 Azalia)
- **Service** 24 Monate Bring-in

b.com Alabama [REC0049365] **319,- €**

*Preis aufgrund Dollar-Kurs tagesabhängig!

Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner

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



Wir empfehlen Original Microsoft® Software

Erreichen Sie mehr (Menschen) mit Ihren Ideen!

Microsoft® Office Small Business 2007 V2 (Medialess License Kit)



Microsoft Office Small Business 2007 ist eine leistungsstarke und benutzerfreundliche Produktivitäts- und Kontaktverwaltungssoftware. Sie enthält neue Tools, mit denen Sie Zeit sparen, immer gut organisiert bleiben und einen besseren Kundendienst bieten können. Sie können Kunden- und Interessenteninformationen an einem zentralen Ort einfach verwalten. Sie können dynamische Dokumente, Tabellen und Präsentationen schnell erstellen. Sie können ebenso professionell gestaltete Marketingmaterialien für Print, E-Mail und das Internet entwickeln und effektive Marketingkampagnen intern vorbereiten.

Im Lieferumfang enthalten:

- Excel 2007; Word 2007; PowerPoint 2007;
- Outlook 2007 mit Business Contact Manager
- Publisher 2007

Microsoft® Office Professional 2007 V2 (Medialess License Kit)



Mit neuen Tools können Sie schneller arbeiten und beeindruckende Dokumente, Kalkulationstabellen und Präsentationen erstellen. Office Professional 2007 unterstützt Sie dabei, Routineaufgaben schnell zu erledigen, damit Sie sich mehr Zeit Ihren Kunden widmen können. In neuen aufgabenbasierten Menüs und Symbolleisten werden automatisch die Befehle und Optionen angezeigt, die Sie jeweils verwenden können, so dass Sie die gerade benötigten Softwarefeatures schneller und leichter finden können. Mit dem Livevorschaufeature können Sie außerdem Ihre Änderungen beispielhaft anzeigen, bevor Sie sie anwenden.

Im Lieferumfang enthalten:

- Excel 2007; Word 2007; PowerPoint 2007;
- Outlook 2007 mit Business Contact Manager
- Publisher 2007; Access 2007

Preis auf Anfrage!*

Preis auf Anfrage!*



b.com PC Alabama

Perfekt für den multimedialen Alltag

- **OS** Windows Vista® Home Premium inkl. SP 1 (OEM) **vorinstalliert**
- **Gehäuse / Netzteil** Midi-Tower schwarz-silber / 400 Watt
- **Mainboard** Gigabyte GA-G31M-S2L (8x USB, 4x SATA II)
- **Chipsatz** Intel® G31 Express / Intel® ICH7
- **CPU** Intel® Core™2 Duo Prozessor E7300 (3 MB L2, 2,66 GHz, 1066 MHz FSB)
- **Speicher** 2x 1024 MB DDR2-667 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** onboard (Intel® GMA 3100)
- **Netzwerk** Gigabit LAN onboard
- **Eingabe** Logitech Tastatur und opt. Maus
- **Sonstiges** Microsoft Office Ready - enthält vorinstallierte 60-Tage Testversion von Microsoft Office 2007 Professional, Nero (OEM), Kaspersky Internet Security (90 Tage Testversion) Nero OEM, Kaspersky Internet Security (90 Tage Testversion)
- **Sound** onboard (6-CH ALC662 High-Definition Audio CODEC)
- **Service** 24 Monate Bring-in

b.com Alabama [REC0047682] **398,- €**

stop
stop . . .
shopping



b.com
www.bcom.de

Our customers -

Wir retten die deutsche Wirtschaft

Unser Konjunkturpaket III:



LIVE-SHOPPING.

Jeden Freitag. 14:00 – 19:00 Uhr

Ein attraktives Produkt. KNALLHART REDUZIERT!

Jetzt neu im JET-Shop!

Unter www.jet-computer.de einloggen und zugreifen!

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

Antec
Believe it.

Open Air Gehäuse



Open Air Gehäuse Skeleton

- **Anschlüsse:**
2 x USB 2.0, 1 x FireWire (IEEE1394), 1 x eSATA, Audio-Ein-/Ausgänge (AC97- und HDA-kompatibel)
- **Vier Laufwerkeinschübe:**
2x 5,25" extern,
2x 3,5" Intern
optional 4 x 3,5" Laufwerkfächer an der Seitenabdeckung
- **Lüfter:**
Ein oberer 250mm TriCool Lüfter mit 3 Drehzahlstufen und mehrfarbig einstellbarer LED
- Inklusive 92 mm Festplattenlüfter an der Vorderseite
- Für Mini ITX, Micro ATX und Standard ATX geeignet

Art.-Nr.: ATC-GEH-SKELETON

104,90 €*

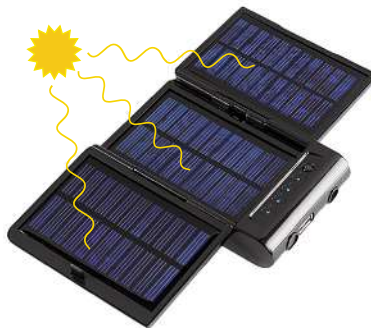
AKTIONSPREIS!
gültig vom 26.02. - 13.03.2009

XPAL
POWER

Mobile Ladegeräte



NEU!



Solartechnologie

- **Digital Camera:** bis zu **1000** extra Fotos
- **Cell phone:** bis zu **12 Stunden** extra Gesprächszeit
- **Gaming:** bis zu **12 Stunden** extra Spielzeit
- **Bluetooth:** bis zu **68 Stunden** extra Gesprächszeit
- **MP3:** bis zu **60 Stunden** extra Musik

Lithium Polymer-Akku "Apollo" SP2000

- Lithium Polymer-Akku
- Für Handy, SmartPhone, iPhone, MP3 Player, DS & Gaming, Digital Kamera, GPS
- Eingangsleistung: DC 5V
- Ausgangsleistung: DC 5V max. 500mA
- Lade- und Temperaturkontrolle
- Umweltfreundlich: Solartechnologie
- Inkl. USB-Ladekabel
- Inkl. 6 Handy Adapter (Sony Ericsson, LG, Apple, Nokia, Samsung, Mini-USB)

Art.-Nr.: MPS-XPAL-SP2000.B

66,85 €*

XPAL
POWER

Mobile Ladegeräte



NEU!

- **Gaming:** bis zu **30 Stunden** extra Spielzeit

Art.-Nr.: MPS-XPAL-AP2000.B

24,44 €*

Lithium Polymer-Akku "Mary" AP2000

- Lithium Polymere Batterie Für Nintendo DS
- Bis zu 30 Stunden extra Spielzeit
- Ergonomisch geformt für maximalen Spielkomfort
- LED-Anzeige für Ladestatus
- Duale Lautsprecher
- Eingangsleistung: DC 5V, max. 500mA
- Ausgangsleistung: DC 5V max. 500mA

NEU!



- **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

128,28 €*

Lithium Polymer-Akku "Victor" XP18000

- Lithium Polymer-Akku für Handy, iPhone, SmartPhone, Mp3 Player, Bluetooth Headset, Nintendo DS & Gaming, Digital Kamera, GPS, Netbook, portablen DVD Player, Notebook
- LED Anzeige über den Ladestatus
- Lade- und Temperaturkontrolle
- Umweltfreundlich: Ersetzt Batterien und AC Adapter
- Automatisches Abschalten, wenn das Gerät vollständig geladen ist
- Lädt bis zu drei Geräte gleichzeitig



TeraStations von Buffalo – Network Attached Storages für die professionelle Umgebung

TeraStation Pro™ II Rackmount

Network Attached Storage

- Quick-Swap-Festplatteneinschübe hinter der vorderen Abdeckung ermöglichen einen einfachen Zugang und einen schnellen Austausch der Laufwerke
- Unterstützt Active Directory (AD) – Verwaltung der AD-Benutzer und -Gruppen über eine AD-Domäne
- Vier Hochgeschwindigkeits-SATA-Festplatten (7200 U/min) in einem Gerät
- 2U 19", Rack-montierbar; Unterstützt USV (Unterbrechungsfreie Stromversorgung)
- Fünf Betriebsmodi: RAID 0, 1, 5, 10, Standard
- Erweitertes RAID-Management kontrolliert permanent Laufwerke
- 10/100/1000 Gigabit Ethernet mit Jumbo Frame
- Integrierter FTP-Server; Schnittstellen: 2x USB 2.0, 1x RJ45
- Memeo™ AutoBackup Software für Windows PCs im Lieferumfang
- Max. Kapazitäten: **1 TB**, 2 TB, 4 TB



TS-RH1.0TGL/R5 [NET0042181] **539,- €**

TeraStation Pro II

- Zweite Generation High Performance NAS
- Fünf Betriebsmodi: RAID 0, 1, 5, 10, Standard
- Vier High Speed (7,200 U/min) Laufwerke in einem Gerät
- Unterstützung von: Active-Directory & DFS (Distributed File System)
- Integrierter FTP-Server
- Memeo™ AutoBackup Software für Win PCs im Lieferumfang
- 10/100/1000 Gigabit Ethernet mit Jumbo Frame
- Kapazitäten: **1 TB**, 2 TB, 3 TB, 4 TB
- Schnittstellen: 2x USB 2.0, 1x RJ45



TS-H1.0TGL/R5 [NET0033489] **469,- €**

TeraStation Pro II iSCSI

- Günstige, schnelle und zuverlässige iSCSI-Speicherlösung
- Bis zu 60 MBit/s iSCSI-Datenübertragung
- Fünf Betriebsmodi: RAID 0, 1, 5, 10, Standard
- Vier High Speed (7,200 U/min) Laufwerke in einem Gerät
- Erweitertes RAID-System mit regelmäßiger Kontrolle der Festplatten- und RAID-Leistung
- 10/100/1000 Gigabit Ethernet mit Jumbo Frame
- Integrierter FTP-Server; UPS-Unterstützung
- Memeo™ AutoBackup für Windows PCs im Lieferumfang
- Max. Kapazitäten: **1 TB**, 2 TB, 4 TB



Abb. ähnlich!



TS-RI1.0TGL/R5 [NET0044418] **629,- €**

BUFFALO™

one

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

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



LinkStations von Buffalo – Multimedia-Speicher für das digitale Zuhause



LinkStation Quad

Zertifizierter Medienserver inkl. BitTorrent Client

- Zugriff von überall mit optimiertem Web Access-Feature
- Erweiterungsmöglichkeiten durch zwei USB-2.0-Ports
- Speichererweiterung durch Hinzufügen einer USB 2.0-Festplatte
- Einfacher Festplattentausch via Front-Panel
- Integr. Printserver, DLNA-zertifiziert, Stromspar-Funktionen
- Unterstützt Apple Time Machine zur Datensicherung
- Fünf Betriebsmodi: RAID 0, 1, 5, 10, Standard
- Erw. RAID-Management kontrolliert permanent Laufwerke
- 10/100/1000 Gigabit Ethernet mit Jumbo Frame
- Integrierter FTP-Server; Schnittstellen: 2x USB 2.0, 1x RJ45
- Memeo™ AutoBackup Software für Win PCs im Lieferumfang
- Max. Kapazitäten: **1 TB**, 2 TB, 4 TB



Nachfolger der TeraStation Live!

LS-Q1.0TGL/R5 [NET0049193] **399,- €**



LinkStation Live™ mit BitTorrent

- Zugriff von überall mit optimiertem Web Access-Feature
- Vorinstallierter BitTorrent Client & iTunes-Unterstützung
- DLNA-zertifizierter Medienserver & eingebauter Print-Server
- Erweiterungsmöglichkeiten durch einen USB-2.0-Port
- Direct-Copy-Funktion
- Gigabit-Ethernet-Port mit JumboFrame-Unterstützung
- Kompatibel zu allen Windows und Macintosh Computern
- Memeo AutoBackup Software (nur für Windows) im Lieferum.
- Schnittstellen: 1x USB 2.0 Hi-Speed (HS) - 480 Mbit/s, 1x RJ45
- Max. Kapazitäten: 500 GB, **1 TB**



LS-CH1.0TL [NET0046990] **192,- €**



LinkStation Mini™

- Kompakte 2,5" Netzwerkspeicherlösung mit zwei Festplatten
- Unterstützt die Modi RAID 0 und 1
- Integrierter DLNA-CERTIFIED™ -Server zur Wiedergabe von Multimediadateien mit DLNA-CERTIFIED™ -Geräten
- Arbeitet mit iTunes® 7 zusammen
- Web Access-Funktion – Zugriff auf persönliche Dateien und gemeinsame Nutzung, wo auch immer Sie sich befinden
- Mediendateien direkt von einem angeschlossenen USB-Gerät auf die LinkStation Mini kopieren – mit nur einem Tastendruck
- Max. Kapazitäten: 500 GB, **1 TB**



LS-WS1.0TGL/R1 [HDD0044147] **269,- €**

face



face . . .
to you

b.com
www.bcom.de



Mehr Überblick, weniger Zeitaufwand.

Professionelle Zeiterfassungslösungen
von REINER SCT gibt es ab € 375,- HEK.



Besuchen Sie uns:
Halle 17 / Stand D11
Halle 25 / Stand L100
(Planet Reseller, bei comTeam)



Überstunden, Abwesenheit, Resturlaub, Projektzeiten, Schichtplan.
Endlich haben Ihre Kunden alle Daten zur effizienten Personalplanung und
Abrechnung per Mausklick verfügbar. Ihre Marge: 30% und mehr.

time**Card** – Die professionelle Zeiterfassungslösung

- RFID-Transponder oder Chipkarten
- Netzwerkanschluss
- Plug & Play, intuitiv bedienbar
- 3 bis 3.000 Mitarbeiter
- In allen Branchen einsetzbar
- Made in Germany

Jetzt informieren:

www.reiner-sct.com/zeit

REINER SCT

ACTEBIS
PEACOCK

actebispeacock.de

ALLDIS
VITDIS

alldis.de

ALLNET

allnet.de

b.com

bcom.de

LogServe

logserve.de

hama

hama.de

Headset **3** Speakers

Kopfhörer inkl. Microphon / 2.1 Lautsprecher in einem Gerät



Headset



Speakers



Lautsprecher/Kopfhörer
umschalter



Mikrophon mit
Rauschunterdrückung



Zusammenklappbar



USB 2.0 Kabel
abnehmbar

A4TECH

Spiesheimerweg 22
55286 Wörrstadt
Tel. +49 06732 916430
Web. www.a4tech.de
mail. verkauf@a4tech.de

CeBIT
Hannover-Germany
3-8 March 2009
Stand: Hall 19 / B50

**SIEWERT
&KAU**

JET
COMPUTER PRODUCTS GMBH

www.a4tech.com

Kompromisslos leistungsstarke Notebooks bei voller Mobilität



erhältliche Farben „Pink“ und „Weiß“

VGN-NS21M : 15,4"

- Original Windows Vista® Home Premium mit SP1 (OEM)
- Intel® Pentium® Dual-Core T3400 (2,16 GHz / 667 MHz FSB / 1 MB L2)
- 15,4" X-black LCD; WXGA (1280 x 800)
- Intel® GMA 4500M (bis zu 1320 MB shared)
- 3 GB DDR2-800 (2048 MB + 1024 MB)
- 250 GB HDD SATA (5400 rpm)
- DVD+-RW/+R DL/RAM Multifformat Brenner
- 802.11b/g/n WLAN, Gigabit LAN, 56k Modem
- Express Card/34 Slot, Memory Stick™ + SD Card™ Slot
- Integr. 1,3 MP Webcam, umfangreiches Softwarepaket

Pink | Art.-Nr. NOT0049566 Weiß | Art.-Nr. NOT0049567

je **590,- €**



umfangreiches Softwarepaket

VGN-NS21Z/S : 15,4"

- Original Windows Vista® Home Premium mit SP1 (OEM)
- Intel® Core™ 2 Duo P8600 (2,4 GHz / 1066 MHz FSB / 3 MB L2)
- 15,4" X-black LCD; WXGA (1280 x 800)
- ATI Mobility™ Radeon® HD 3430 (256 MB GDDR3)
- 4 GB DDR2-800 (2x 2048 MB)
- 320 GB HDD SATA (5400 rpm)
- DVD+-RW/+R DL/RAM Multifformat Brenner
- 802.11a/b/g/n WLAN, Gigabit LAN, 56k Modem
- Express Card/34 Slot, Memory Stick™ + SD Card™ Slot
- Integr. 1,3 MP Webcam, umfangreiches Softwarepaket

Art.-Nr. NOT0049406

760,- €



umfangreiches Softwarepaket

* Full HD über HDMI*

VGN-FW31E : 16,4"

- Original Windows Vista® Home Premium mit SP1 (OEM)
- Intel® Core™ 2 Duo T6400 (2 GHz / 800 MHz FSB / 2 MB L2)
- 16,4" X-black LCD; WXGA++ (1600 x 900); Full HD*
- ATI Mobility Radeon™ HD 3470 (256 MB GDDR3)
- 4 GB DDR2-800 (2x 2048 MB)
- 400 GB HDD SATA (5400 rpm)
- DVD+-RW/+R DL/RAM Multifformat Brenner
- 802.11a/b/g/n WLAN, Gigabit LAN, Bluetooth® 2.1+EDR
- Express Card/34 Slot, Memory Stick™ + SD Card™ Slot, HDMI™
- Integr. 1,3 MP Webcam, Dolby® Sound Room®

Art.-Nr. NOT0049428

765,- €



umfangreiches Softwarepaket

* Full HD über HDMI*

VGN-FW31J : 16,4"

- Original Windows Vista® Home Premium mit SP1 (OEM)
- Intel® Core™ 2 Duo T6400 (2 GHz / 800 MHz FSB / 2 MB L2)
- 16,4" X-black LCD; WXGA++ (1600 x 900); Full HD*
- ATI Mobility Radeon™ HD 3470 (256 MB GDDR3)
- 4 GB DDR2-800 (2x 2048 MB)
- 400 GB HDD SATA (5400 rpm)
- Blu-ray Disc™ Kombilaufwerk
- 802.11a/b/g/n WLAN, Gigabit LAN, Bluetooth® 2.1+EDR
- Express Card/34 Slot, Memory Stick™ + SD Card™ Slot, HDMI™
- Integr. 1,3 MP Webcam, Dolby® Sound Room®

Art.-Nr. NOT0049429

845,- €



umfangreiches Softwarepaket, 1,3 MP Webcam

* inkl. Microsoft® Windows® XP Pro Downgrade DVD

VGN-BZ12VN : 15,4"

- Original Windows Vista® Business mit SP1 (OEM) + XP Pro*
- Intel® Core™ 2 Duo P8600 (2,4 GHz / 1066 MHz FSB / 3 MB L2)
- 15,4" LCD mit LED-Technologie; WXGA+ (1440 x 900)
- Intel® GMA 4500MHD (bis zu 1300 MB shared)
- 4 GB DDR2-800 (2x 2048 MB)
- 320 GB HDD SATA (5400 rpm)
- DVD+-RW/+R DL/RAM Multifformat Brenner
- 802.11a/b/g/n WLAN, Gigabit LAN, Bluetooth 2.0+EDR
- PCMCIA Card Slot, Memory Stick™ + SD Card™ Slot
- TPM, Fingerprint Sensor, G-Sensor HDD® Shock Protection

Art.-Nr. NOT0047902

930,- €



umfangreiches Softwarepaket

* Full HD über HDMI*

VGN-FW31M : 16,4"

- Original Windows Vista® Home Premium mit SP1 (OEM)
- Intel® Core™ 2 Duo P8600 (2,4 GHz / 1066 MHz FSB / 3 MB L2)
- 16,4" X-black LCD; WXGA++ (1600 x 900); Full HD*
- ATI Mobility Radeon™ HD 3470 (256 MB GDDR3)
- 4 GB DDR2-800 (2x 2048 MB)
- 500 GB HDD SATA (4200 rpm)
- Blu-ray Disc™ Brenner
- 802.11a/b/g/n WLAN, Gigabit LAN, Bluetooth 2.1+EDR
- Express Card/34 Slot, Memory Stick™ + SD Card™ Slot, HDMI™
- Integr. 1,3 MP Webcam, Dolby® Sound Room®

Art.-Nr. NOT0049430

990,- €

SONY VAIO

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



Stilvolle Individualität und fortschrittliche Technik mit höchster Qualität



VGN-NS21S :: 15,4"

- Original Windows Vista® Home Premium mit SP1 (OEM)
- Intel® Core™ 2 Duo T6400 (2,0 GHz / 800 MHz FSB / 2 MB L2-Cache)
- 15,4" X-black LCD; WXGA (1280 x 800)
- ATI Mobility Radeon™ HD 3430 (256 MB GDDR3)
- 4 GB DDR2-800 (2x 2048 MB)
- 250 GB HDD SATA (5400 rpm) / DVD+-RW/+R DL/RAM Multiformat Brenner
- 802.11a/b/g/n WLAN, Gigabit LAN, 56k Modem
- ExpressCard/34 Slot, Memory Stick™ und SD Card™ Slot
- Integr. 1,3 Megapixel Webcam, umfangreiches Softwarepaket
- Erhältliche Farben „Silber“ und „Weiß“

Silber | Art.-Nr. NOT0049407

Weiß | Art.-Nr. NOT0049408

je **675,- €**



VGN-FW31ZJ :: 16,4"

- Original Windows Vista® Home Premium mit SP1 (OEM) 64 bit
- Intel® Core™ 2 Duo T9550 (2,66 GHz / 1066 MHz FSB / 6 MB L2-Cache)
- 16,4" X-black LCD mit 2 Leuchten; Full HD (1920 x 1080); 16:9 Bildformat
- ATI Mobility Radeon™ HD 3650 (512 MB GDDR3)
- 4 GB DDR2-800 (2x 2048 MB)
- 500 GB HDD SATA (4200 rpm) / Blu-ray Disc™ Brenner
- 802.11a/b/g/n WLAN, Bluetooth® 2.1+EDR, Gigabit LAN, 56k Modem
- ExpressCard/34 Slot, Memory Stick™-und SD Card™-Slot, HDMI™
- Integr. 1,3 Megapixel Webcam, umfangreiches Softwarepaket
- Dolby® Sound Room®

Art.-Nr. NOT0049431

1 249,- €

day
day ...
delivery



b.com
www.bcom.de

UNSERE NEUEN OEM SUITEN



9,95 €*

Artikel-Nr. 4040755003402

PCSUITE09 HOME V.1



Corel Home Office

Corel Home Office ist die ideale Suite für Textverarbeitung, Tabellenkalkulation und Präsentationen. Die Bedienoberfläche, welche dem neuesten Office-Programm von Microsoft gleicht, erleichtert einen Umstieg ungemein. Dank der integrierten Filter lassen sich Dateien der Microsoft-Formate DOC, XLS und PPT öffnen, bearbeiten und speichern.



Der Brockhaus multimedial 2009

Das beste deutschsprachige Lexikon, mehrfach ausgezeichnet mit Giga-Maus und digita, enthält über 260.000 Artikel mit rund 335.000 Stichwörtern und 20 Millionen Wörtern. Mehr als 30.000 Multimedia-Elemente wie Animationen, Lesungen, Musiktitel und Videos lassen die Wissenswelt lebendig werden. Alle Artikel sind auch als MP3-Files verfügbar.



AAG Steuer-Spar-Erklärung 2009

Das Steuererklärungspaket, das keine Wünsche offen lässt! Das vielfach prämierte Steuerprogramm von Steuertipps bietet einfache und komfortable Hilfe bei der Anfertigung der Steuererklärung 2008. Die Steuer-Spar-Erklärung ist für Einsteiger, Fortgeschrittene und Steuer-Profis geeignet.



Serif PhotoPlus X2

PhotoPlus X2 ist der Alleskönner unter den digitalen Bildbearbeitungsprogrammen, von einfachen Aufgaben wie Entfernen roter Augen oder mehrfacher Formatierung bis hin zu professioneller Bildkomposition ist alles möglich. Ihnen stehen mehr als 200 Werkzeuge und Effektypen zur Verfügung. Jeder Effekt kann konfiguriert und an die jeweilige Aufgabe angepasst werden.



Serif DrawPlus X2

DrawPlus X2 ist die neueste Version von Serifs preisgekrönter Zeichnungs- & Grafiksoftware. Mit den professionellen Funktionen lassen sich alle Ihre Projekte schnell und einfach realisieren - ob nun Zuhause, im Büro, im Studium oder in der Schule. DrawPlus X2 erweitert Ihre Designmöglichkeiten am PC um eine neue Dimension.



Serif WebPlus X2

WebPlus X2 bietet alles, was zur Erstellung und professionellen Gestaltung einer interaktiven Website benötigt wird. Mit WebPlus können auch Anwender ohne Erfahrung im Webdesign in wenigen Minuten stilvolle Websites erstellen, dank dem einzigartigen DTP-Ansatz und dem intuitiven und benutzerfreundlichen Interface.



14,95 €*

Artikel-Nr. 4040755003419

PCSUITE09 PROFESSIONAL V.1



Corel Home Office

Corel Home Office ist die ideale Suite für Textverarbeitung, Tabellenkalkulation und Präsentationen. Die Bedienoberfläche, welche dem neuesten Office-Programm von Microsoft gleicht, erleichtert einen Umstieg ungemein. Dank der integrierten Filter lassen sich Dateien der Microsoft-Formate DOC, XLS und PPT öffnen, bearbeiten und speichern.



Nuance PDF Create 5

Erstellen Sie mit PDF Create per Mausklick aus jedem Dateiformat PDFs, die sich im Handumdrehen verteilen und archivieren lassen. Erzeugen Sie PDF-Dokumente dreimal so schnell wie mit Programmen anderer Anbieter, und öffnen Sie das Resultat in jedem beliebigen PDF-Anzeigeprogramm. Noch nie war die Verwandlung von Dateien ins PDF-Format einfacher!



CorelDRAW Essentials 4

CorelDRAW Essentials 4 ist eine umfassende, benutzerfreundliche Zeichenanwendung mit leistungsstarken Werkzeugen zur Fotobearbeitung und Layout-Gestaltung. Erstellen Sie raffinierte Grafiken, korrigieren und verbessern Sie Fotos, gestalten Sie das Layout für Ihr Projekt und veröffentlichen Sie Ihre Arbeit, so dass andere darauf zugreifen können.



Ulead VideoStudio 11 SE

Mit Ulead VideoStudio 11 SE können Anwender professionell wirkende Videos, Diashows und DVDs mit Dolby Digital Sound anfertigen. Die Software enthält alle modernen Funktionen, die sich Anwender von heute wünschen. Die starke Performance und der hohe Benutzerkomfort sind zwei der wichtigsten Faktoren für die anhaltende Beliebtheit von Ulead VideoStudio.



Corel Painter Essentials 4

Mit diesem digitalen Kunstatelier können Sie skizzieren, malen und Fotos schnell und einfach in Gemälde verwandeln. Es bietet Ihnen eine große Auswahl an Pinseln, Stiften, Farben und Papierstrukturen, mit denen Sie Fotos eine persönliche Note geben, Karten und Fotoalben gestalten und viele weitere kreative Arbeiten gestalten können.



ABBYY FotoReader

ABBYY FotoReader „liest“ den Text aus Ihren Digitalfotos und wandelt ihn in Dokumente um, welche Sie auf Ihrem PC bearbeiten und speichern können. Anstatt den Text selbst mitzuschreiben, Kopien anzufertigen oder ihn noch mal abzutippen, überlassen Sie doch Ihrer Kamera und ABBYY FotoReader diese Arbeit!



**Besuchen Sie uns auf der CeBIT 2009
Halle 25, Planet  Reseller K101**

**MARKEMENT
OEM LOUNGE**

HAPPY HOUR

**Mittwoch bis Samstag
18:00 - 20:00 Uhr**

**Wir feiern 10 Jahre Markement.
Stoßen Sie mit uns an.**



Wir danken den Sponsoren unserer OEM Lounge



Markement GmbH · Furtbachstraße 14a · 70178 Stuttgart · Telefon +49 711 12012-0 · Telefax +49 711 12012-222 · www.Markement.com

*Bei allen hier beworbenen Artikeln handelt es sich um OEM-Produkte. Wiederverkauf von OEM-Produkten nur in Verbindung mit Hardware-Systemen. Grundlage für Bestellung & Lieferung ist ein unterzeichneter OEM-Partner-Vertrag.
Es gelten die AGB's der Markement GmbH (<http://www.Markement.com/AGB>). Falls Sie noch kein autorisierter Kunde sind, registrieren Sie sich zuvor unter: <http://neukunde.markement.com>
Angebot solange Vorrat reicht, Preise freibleibend, in EUR pro Stück zzgl. MwSt., ab Lager. Preisänderung aufgrund von Wechselkursschwankungen möglich. Irrtümer, Lieferfähigkeit, Zwischenverkauf und Änderungen vorbehalten.

CHIEFTEC

energizes you over 80+



A-135 Serie

- ATX 12V 2.3
- 350 ~ 550 Watt
- Standard Kabel
- 550 ~ 850 Watt
- Kabelmanagement
- 140mm Lüfter



Turbo Serie

- ATX 12V 2.3
- 600 ~ 1020 Watt
- Kabelmanagement
- 140mm Lüfter
- optimiert für Gamer
- Blue Finish



Super Serie

- 850 ~ 1200 Watt
- Kabelmanagement
- 140mm & 80mm Lüfter



CeBIT HANNOVER
3.- 8.3.2009
Halle 24
Stand E35

SNAPSTOR 5000



- 1.600
MB/s
Throughput
- 8 FC
4 Gbit/s
Ports
- 3
Jahre
Garantie
- Max.
108
Drives

STORDIS Special Offer 03/2009

SNAPSTOR 5000 RAID Head Unit Eigenschaften:

- ▶ Host Anschlüsse: **8 x 4 Gbit/s** (Fibre Channel)
- ▶ Kapazitätserweiterung auf **108 TB** mit 1 TB Festplatten und 8 x SNAPSTOR 1000 Expansion Units.
- ▶ **SATA-II und dual ported SAS Festplatten mix** in einem Gehäuse
- ▶ StorCache - Cache Mirroring mit geringer Latenz
- ▶ StorCopy - Zusätzlicher Datenschutz mit Full Volume Copies
- ▶ StorSnap - Integrierte Snapshot Funktionalität
- ▶ StorCap - **Batteriefreies** Cache Backup
- ▶ Windows, Linux and UNIX support (cluster zertifiziert)
- ▶ Redundante, hot swappable Komponenten
- ▶ Geringer footprint: **12 drives in 2U**
- ▶ Max I/O pro Sekunde: **150.000 IOPS**
- ▶ Max Durchsatz: **1.600 MB/s**
- ▶ **Dual RAID Controller**
- ▶ **VMware zertifiziert**, FalconStor Core zertifiziert
- ▶ **NEBS-Level-3 zertifiziert**
- ▶ Erfüllt die **MIL-STD-810F** Anforderungen des Militärs
- ▶ RoHS-5 und WEEE konform



Weitere Special Offers
 auf
www.stordis.com
 → 10Gbit Ethernet ←
 → InfiniBand ←

SNAPSTOR 5000 RAID Head Unit

1 x SNAPSTOR 5000
 2 x active/active Controller,
 2 GB Cache, Rackmount-Kit,
 8 x 4 Gbit/s host ports.

3 Jahre
 Hardware
 Advanced
 Exchange
 NBD +
 Garantie

12 x Festplatten

500 GB 7.2 K SATA	750 GB 7.2 K SATA	1000 GB 7.2 K SATA	146 GB 15 K SAS	300 GB 15 K SAS	450 GB 15 K SAS
-------------------------	-------------------------	--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

- HEK 11.995,- €
- HEK 13.095,- €
- HEK 13.495,- €
- HEK 12.995,- €
- HEK 14.295,- €
- HEK 14.995,- €

SNAPSTOR 1000 Expansion Unit

1 x SNAPSTOR 1000
 Die SNAPSTOR 1000 JBOD Expansion
 Unit wird zur Erweiterung der
 SNAPSTOR 5000 verwendet.

3 Jahre
 Hardware
 Advanced
 Exchange
 NBD +
 Garantie

12 x Festplatten

500 GB 7.2 K SATA	750 GB 7.2 K SATA	1000 GB 7.2 K SATA	146 GB 15 K SAS	300 GB 15 K SAS	450 GB 15 K SAS
-------------------------	-------------------------	--------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

- HEK 4.995,- €
- HEK 6.095,- €
- HEK 6.495,- €
- HEK 5.995,- €
- HEK 7.295,- €
- HEK 8.195,- €



© 2009 STORDIS GmbH. Alle Rechte vorbehalten, insbesondere gewerbliche Schutzrechte. Firmen- und Produktbezeichnungen können geschützte Marken oder Warenzeichen Dritter sein. STORDIS haftet und garantiert nicht für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der angegebenen Daten und Abbildungen. Alle Preise für Wiederverkäufer zuzüglich MwSt., Fracht und sonstigen Kosten. Angebot und Preisänderungen vorbehalten.

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

■ Schützen Sie Ihre Daten:

Mit dem neuen dynamischen Schutz und der Antiphishingfunktion können Sie sicherer surfen.

■ Einfach perfekte Fotos:

Vereinfachte Werkzeuge zum Hochladen und Editieren erleichtern den Austausch von Fotos mit Freunden und der Familie.



■ Surfen Sie cleverer:

Dank der Registernavigation können Sie viele Webseiten in einem Fenster öffnen.

■ Werden Sie zum Mediamaster:

Genießen Sie TV Shows, Musik und Erinnerungen sowohl live als auch aufgenommen im ganzen Haus mit Windows Media Center.¹

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für einen vorinstallierten PC mit Original Windows Vista!



Abbildung symbolisch

PC-SYSTEM

SYSTEIA Industry A901VHB

Business-PC für Office-Anwender, die Wert auf ein hohes Maß an Funktionalität und Leistung legen.

- INTEL® Pentium® Dualcore-Prozessor E2200 (2,2 GHz)
- NVIDIA® GeForce® 9500 GT Grafik mit 512 MB V-RAM
- 2,0 GB DDR2-RAM (800 MHz)
- 160 GB SATA 3Gb/s Festplatte
- HD-Sound ■ Gigabit-LAN
- MICROSOFT® Office Ready (60 Tage Testversion² von Office Professional 2007)
- MICROSOFT® Windows Vista® Business mit Service Pack 1 (OEM)

333,-

ART.-Nr.: S5IYB5



Wir installieren Original Microsoft® Software vor.

¹ Windows Media Center ist verfügbar in Windows Vista Home Premium und Vista Ultimate. Für Wiedergabe und Aufzeichnung von Fernsehsendungen ist ein integrierter oder externer TV-Tuner erforderlich.
² Nach 60 Tagen Testzeitraum wechselt das Produkt in einen Modus mit eingeschränkter Funktionalität und Sie haben die Möglichkeit, die Testversion in eine Vollversion zu konvertieren. Dadurch fallen Folgekosten an.

INNOVATIVE DISTRIBUTION

sharkoon



SATA-DOCKING-STATION

SHARKOON SATA QuickPort PRO

Ermöglicht den direkten Anschluss einer SATA-Festplatte an den PC.

- Geeignet für 2,5"- und 3,5"-S-ATA-Festplatten
- eSATA, USB
- 2-Port-USB-Hub
- integrierter Cardreader
- inkl. Netzteil, eSATA- und USB-Kabel

27,50

Art.-Nr.: RDU413

sharkoon



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

ENERMAX



80 PLUS SILVER

850 WATT NETZTEIL

ENERMAX Revolution 85+

Netzteil mit Kabelmanagement sowie vielen Schutzfunktionen für zuverlässige Leistung.

- 850 Watt Leistung (85-91% Effizienz)
- Anschlüsse: 6x 5,25", 1x 3,5", 12x SATA und 8x 6+2-polig
- ein 135 mm Lüfter (temperaturgeregelt)
- umfangreiche Schutzfunktionen
- Kabelmanagement
- EPS12V 2.92, ATX12V 2.3

189,-

Art.-Nr.: TN8X52

ENERMAX



80 PLUS BRONZE

385 WATT NETZTEIL

ENERMAX PRO82+

Netzteil mit vielen Schutzfunktionen und hoher Effizienz.

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

45,90

Art.-Nr.: TN3X24

SCYTHE



CPU-KÜHLER

SCYTHE Shuriken

Alu-Kühler, der sich dank Low-Profile-Design auch für HTPCs eignet.

- Socket: 478, 754, 775, 939, 940, AM2, AM2+, 1366
- ein 100 mm Lüfter
- Lüfterdrehzahl: 650-2.200 U/min
- Geräuschentwicklung: 10,5-31,67 dB(A)
- Aluminium-Kühlkörper mit 3 Heatpipes
- Maße: 116x64x105 mm (BxHxT)

17,50

Art.-Nr.: HXLY18

SCYTHE



LÜFTER-STEUERUNG

SCYTHE Kaze Master Ace 5,25"

Lüftersteuerungs-Panel zur einfachen Überwachung und Regelung von bis zu vier Lüftern.

- für den Einbau in den 5,25"-Schacht
- stufenlose Regelung von 3,7-12 Volt
- Temperaturanzeige in Celsius und Fahrenheit
- vier Temperatursensoren
- Schwarze oder silberne Front mit blauem VF-Display

31,-

Art.-Nr.: TEEY14/15

ASUS
Rock Solid · Heart Touching



ATX-GEHÄUSE

ASUS TA-881

Solides Gehäuse, das Platz für bis zu neun Laufwerke bietet.

- extern: 4x 5,25", 1x 3,5"; intern: 4x 3,5"
- Front: zwei USB- und zwei Audio-Ports
- ein 80 mm Lüfter vorhanden
- Air Duct im Seitenteil
- schraubenloser Einbau von Komponenten möglich
- ATX, ohne Netzteil
- Farbe: Schwarz/Silber

17,90

Art.-Nr.: TQXV83

ASUS
Rock Solid · Heart Touching



ATX-GEHÄUSE

ASUS TA-M11

Gaming-Gehäuse, das eine gute Kühlung der Komponenten verspricht.

- extern: 4x 5,25"; intern: 4x 3,5"
- Front: zwei USB-, ein FireWire- und zwei Audio-Ports
- vier 120 mm Lüfter (davon drei beleuchtet)
- werkzeuglose Laufwerks- und Steckkartenmontage
- ATX, ohne Netzteil
- Farbe: Schwarz/Silber

44,50

Art.-Nr.: TQXVG1

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

Hyrican® empfiehlt Windows Vista® Home Premium



Hyrican - Gaming

Gaminglebnis dank des leistungsstarken AMD Phenom™ II Prozessor und der Grafikpower von NVIDIA!



Hyrican PC PCK02994

- AMD Phenom™ II X4 Quad Core Prozessor 920 (8MB Cache, 2,8 GHz)
- Original Microsoft® Windows Vista® Home Premium 64 Bit
- Mainboard MSI K9A2 Platinum
- 4 GB DDR-2 RAM
- 750 GB S-ATA II
- Multiformat DVD-Brenner
- **1x VGA PCI-Express NVIDIA GeForce GTX285 1 GB**
- Gaming Tower (5 x 5,25", 1 x 3,5", 4 x 3,5" intern) silber schwarz, inkl. 700 Watt Netzteil
- Microsoft Gaming Maus X5
- Microsoft Gaming Tastatur X6

HEK € 1130,-

Hyrican PC PCK02995

- AMD Phenom™ II X4 Quad Core Prozessor 940 (8MB Cache, 3,0 GHz)
- Original Microsoft® Windows Vista® Home Premium 64Bit
- Mainboard MSI K9A2 Platinum
- 4 GB DDR-2 RAM
- 2 x 500 GB S-ATA II
- Super Multi Blu-ray Brenner
- **1x VGA PCI-Express NVIDIA GeForce GTX285 1 GB**
- Gaming Tower (5 x 5,25", 1 x 3,5", 4 x 3,5" intern) silber schwarz, inkl. 700 Watt Netzteil
- Microsoft Gaming Maus X5
- Microsoft Gaming Tastatur X6

HEK € 1199,-

Hyrican PC PCK02996

- AMD Phenom™ II X4 Quad Core Prozessor 940 (8MB Cache, 3,0 GHz)
- Original Microsoft® Windows Vista® Home Premium 64 Bit
- Mainboard MSI K9A2 Platinum
- 4 GB DDR-2 RAM
- 2x 1 TB S-ATA II
- Multiformat DVD-Brenner
- **1x VGA PCI-Express NVIDIA GeForce GTX295 1792MB**
- Gaming Tower (5 x 5,25", 1 x 3,5", 4 x 3,5" intern) silber schwarz, inkl. 700 Watt Netzteil
- Microsoft Gaming Maus X5
- Microsoft Gaming Tastatur X6

HEK € 1409,-



Gaming PC

NVIDIA® GeForce® GTX 285 Grafikkarten sind die mit höchster Spannung erwarteten Grafikkarten für Gaming und mehr.



CUDA PC

Die NVIDIA® CUDA™ Technologie aktiviert die volle Leistung der Recheneinheiten des Grafikprozessors und beschleunigt selbst anspruchsvolle Aufgaben wie die Videokonvertierung mit bis zu 20facher Leistung im Vergleich zu Standard-CPU's.



PhysX PC

Die NVIDIA PhysX Technologie sorgt für naturgetreue Bewegungsabläufe in PC Spielen durch Grafikprozessorbeschleunigte Physikeffekte. Explosionen, die Staub und Trümmer aufwirbeln, völlig natürlich wirkende Wasser- und Flüssigkeitseffekte, Charaktere mit naturgetreuen Bewegungen und Kleiderstoffe, die realistisch flattern oder reißen.



Heben Sie Grenzen auf:
Entdecken Sie Windows Vista®.



Alle Preise verstehen sich netto/netto zzgl. der MwSt. und Versandkosten ab Lager Kindelbrück. Irrtümer, Preisänderungen und Zwischenverkauf vorbehalten. Preise vorbehaltlich Urheberrechtsabgabe. Lieferung nur solange Vorrat reicht. Auf diese Preise können keine weiteren Abzüge gewährt werden! Alle Angaben sind unverbindlich, die technischen Angaben entsprechen den Herstellerangaben.. Alle Markennamen sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Eigentümer. Keine Haftung und Gewähr bei unzutreffenden Informationen, fehlerhaften und unterbliebenen Eintragungen.

Hyrican Informationssysteme AG • Kalkplatz 5 • 99638 Kindelbrück
Telefon 036375 / 513-0 • Fax 036375 / 513-18
vertrieb@hyrigan.de • www.hyrigan.de





Diskeeper®

2009

with InvisiTasking®

**Helfen Sie Ihren Kunden,
schlechte Zeiten mit IT-
Effizienz zu bewältigen**

Mehr Produktivität!

Weniger Arbeit für IT Administratoren!

Kosten einsparen!

Partner von Diskeeper werden:

**Zusammenarbeiten, um Ihren Kunden
maximale Leistung und Ausfallsicherheit
zu bieten**

©2009 Diskeeper Corporation Europe. Alle Rechte vorbehalten. Das Diskeeper Corporation-Logo, Diskeeper, InvisiTasking, Terabyte Volume Engine, Frag Shield, I-FAAST sind eingetragene Warenzeichen oder Warenzeichen der Diskeeper Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder in anderen Ländern.
Diskeeper Corporation Europe • Kings House, Cantelupe Road, East Grinstead, West Sussex, RH19 3BE • +44 (0)1342 327477 • www.DiskeeperEurope.com

Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner



Diskeeper 2009 Editionen:

Diskeeper 2009 Professional
31 EUR

Diskeeper 2009 Pro Premier
52 EUR

Diskeeper 2009 Server
176 EUR

Wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung:

0821 – 2 57 82 – 21 oder
diskeeper@sos-software.com



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



HANNOVER
3.– 8.3.2009
Halle 12
Stand D58

FRÖHLICH
+ WALTER
 FÜR EINE GUTE VERBINDUNG

Sehen wir uns auf der CeBIT?



ATEN HDMI-Switch
HDMI 1.3b mit
Fernbedienung

ab 19,30 EUR

weitere Infos unter:
www.f-u-w.de



mit am Stand sind:



ASRock®

X58 SuperComputer

I can accomplish any task

ASRock X58 SuperComputer (OCW)

<http://www.ocworkbench.com/2009/asrock/X58-SuperComputer/g1.htm>

"Through innovative design, the ASRock X58 SuperComputer supports a lot more, sometimes even better designed than expensive 1st tier boards. One of the most important design of X58 board is its PCIe slots. it has 4 x PCI Express 2.0 x16 slots (Double-wide slot spacing between each PCI-E slot). I have seen many ASRock boards before but this board does look unique....."

The ASRock X58 SuperComputer works perfectly well in single, dual, 3 way SLI and Quad CrossFire modes..."



X58 SuperComputer (OCaholic.ch : Top Hardware Award)

<http://www.ocaholic.ch/zoops/html/modules/smartsection/item.php?itemid=258&page=7>

"If you are looking for a fast and reliable basis to build an up-to-date system the ASRock X58 Super Computer will be a good choice. Performance, stability and overclocking capabilities are on a high level. The best bit of the ASRock X58 Super Computer is its BIOS."



X58 SuperComputer

Intel® X58 + ICH10R Chipsets

Supports NVIDIA® Tesla™ Personal Supercomputer



- LGA1366, QPI 6.4GT/s
- 4 double-wide spacing PCIe x 16 Gen2 slots
- NVIDIA Quad SLI, 3-way SLI, SLI
- Supports Quad CrossFireX™
- Triple Channel DDR3 2000(OC)
- Dual GLAN, support teaming function
- Power eSATA/USB connector
- ASRock Instant Boot



X58 Deluxe

Intel® X58 + ICH10R Chipsets



- LGA1366, QPI 6.4GT/s
- NVIDIA Quad SLI, 3-way SLI, SLI
- Supports Quad CrossFireX™
- Triple Channel DDR3 2000(OC)
- Power eSATA/USB connector
- ASRock Instant Boot



• The specification is subject to change without notice. • The brand and product names are trademarks of their respective companies. • Any configuration other than original product specification is not guaranteed.

b.com
digital solutions
www.bcom.de
0221 / 8003100

COS
COS Distribution GmbH
www.cosag.de
06403 / 9710

FUSITEC
Electronics GmbH
www.fusitec.de
02065 / 8910

ECOM
www.ecom-trading.de
08504 / 91090

DEVIL
ESW-BIT-TECHNIK
www.devil.de
0531 / 215400

pilot
Computerhandels GmbH
www.pilot-computer.de
040 / 709 737 400

SIEWERT & KAU
www.siewert-kau.de
02271 / 7630

WAVE
CONSULTING SYSTEMS GMBH
www.wave-computer.de
06403 / 90504000

POWERTECH
ELECTRONICS GMBH
www.powertech-electronics.de
02102 / 43970

ASRock®
www.asrock.com

Etablieren Sie sich erfolgreich im stark wachsenden Marktsegment der Bladeserver!

Nach vorne denken - Chancen nutzen

Im Jahr 2003 führte Anders & Rodewyk die ModularPower Blade-Systeme in den Markt ein. Seitdem wird die Produktfamilie stetig ausgebaut. Im Verbund mit leistungsstarken Vertriebspartnern wurden bis heute über 3.000 Server-Blades ausgeliefert. Dabei unterstützt Anders & Rodewyk gerne auch Partner mit einer etablierten Eigenmarkenstrategie, die ModularPower Produkte unter eigenem Brand als ideale Erweiterung ihres Portfolios nutzen.

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

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

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



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 96841-0 · Fax 0511 96841-41



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

Auf Wachstum setzen – Apple-Händler werden!



Rufen Sie uns an oder treffen Sie uns auf der CeBIT.
Wir helfen Ihnen gern bei Ihrem Einstieg in die Apple-Welt.

ComLine
Multimedia-Distribution

 Autorisierter Distributor



Unser CeBIT-Neukunden-Angebot

Apple Produkte im Nettowert von 1.000,- EUR ordern und einen iPod Shuffle kostenlos on-top erhalten.

Sie haben bisher erfolgreich PC-Produkte verkauft und wollen Ihr Sortiment um die Apple Produktpalette erweitern. Sprechen Sie mit uns auf der CeBIT. Werden Sie ComLine Kunde und platzieren Sie eine Apple Erstbestellung im Nettowert von 1.000,- EUR bis spätestens 31.03.2009. Als Begrüßungsgeschenk erhalten Sie einen iPod Shuffle.

ComLine CeBIT-Stand: **Planet Reseller, Halle 25, Stand F129**

COBBA EcoSTAR

hocheffizient +
sparsam

Wir haben
verstanden



- Effizienz >80%
- patentierte PCR-Technologie*
- stromsparend
- umweltschonend
- 320W, 370W und 420W

www.inter-tech.de



HANNOVER
3.- 8.3.2009

Join us...
Hall 24
Booth F27



Inter-Tech Elektronik Handels GmbH

* Dank der patentierten PCR-Technologie (TW Patent-Nr.: M318756) verbraucht z.B. das 320W EcoStar Netzteil bei einer Belastung von 1.0A auf der 5Vsb-Leitung 3,77Wh bzw. 35% weniger als vergleichbare Netzteile.

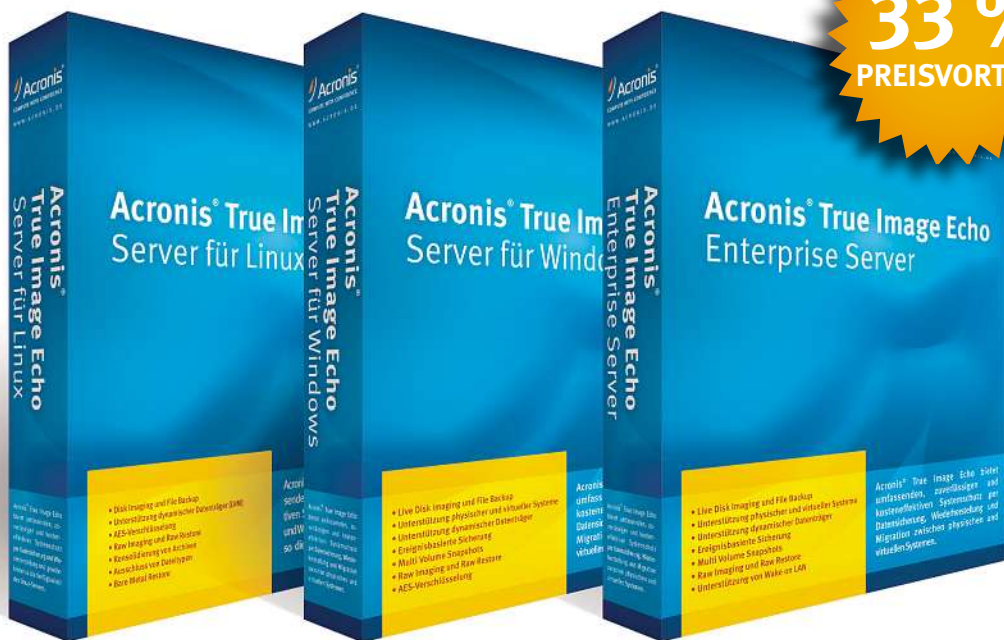
Jetzt den Technologiesprung erleben!

Acronis[®]
COMPUTE WITH CONFIDENCE

» Acronis True Image Echo Upgrade



- **Sicherung vollständiger Datenträger und einzelner Dateien und Verzeichnisse**
- **Konvertierung von Abbildern in virtuelle Festplatten (VMDK, VHD, HDD)**
- **Unterstützte virtuelle Dateiformate:** VMware (VMDK), Microsoft (VHD), Parallels (HDD), Citrix XenSource (VHD)



**33 %
PREISVORTEIL**

Upgrade auf Acronis True Image Echo mit 33 % Preisvorteil

Die aktuellen Acronis True Image Echo Unternehmenslösungen bieten neben zentralem Backup und Disaster Recovery im Unternehmensnetzwerk vor allem im Bereich der Virtualisierung maßgebliche Erweiterungen gegenüber dem Vorgängerprodukt. Bieten Sie Ihren Kunden, die bereits Acronis True Image 9.1 Server und Enterprise Server im Einsatz haben, die aktuelle Version zum Aktionspreis. Erwerben Ihre Kunden noch bis 30. März 2009 die aktuellen Acronis True Image Echo Unternehmenslösungen, erhalten sie einen Preisnachlass von 33 %.

CeBIT

HANNOVER
3.– 8.3.2009
cebit.com

Besuchen Sie uns in Halle 2, Stand E48!

Angebot gültig bis 30.03.2009. Nur ALP- und ESD-Lizenzen. Dieses Angebot ist pro Fachhändler nicht limitiert. Ausschlaggebend für die Auslieferung sind der Zeitpunkt des Bestelleingangs und der Zeitpunkt des offenen Angebotes innerhalb des Aktionszeitraumes. Rahmenverträge Öffentlicher Dienst sowie Government-, Education- und Box-Produkte sind ausgeschlossen. Alle hier angegebenen Preise sind unverbindlich und freibleibend. Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

Erhältlich über:

**INGRAM
MICRO**
(D-A-CH)

NOVASTAR
Software & Consulting GmbH

Tech Data

(D-A)

ADN

(D-A)

TRADE UP

WORTMANN AG
IT – Made in Germany

Röntgen Sie defekte PCs!

toolhouse



CeBIT

Besuchen Sie uns
auf der CeBIT im
Planet Reseller
Halle 25, Stand K110

Tauschen Sie noch ... oder testen Sie schon?

toolstar*techniker-kit

toolstar*testOS
toolstar*shredder
toolstar*testerboard pro
toolstar*techpack

Preis: ~~EUR 646,-~~

jetzt EUR 399,-

Weitere Features

- ✓ Vollständige Hardwaretests
- ✓ Aussagekräftige Prüfkontrolle
- ✓ Dauertests für sporadische Fehler
- ✓ Datenlöschung nach internat. Standards
- ✓ Alle Abläufe automatisierbar
- ✓ Selbstbootend
- ✓ Eigenes Betriebssystem
- ✓ Regelmäßige Updates verfügbar
- ✓ Bestes Preis-Leistungsverhältnis und qualifizierter, kostenloser Support direkt durch den Hersteller
- ✓ Made in Germany
- ✓ Software und Handbücher in Deutsch
- ✓ 3 Jahre Garantie auf toolstar*testerboard pro

JETZT
INKLUSIVE
toolstar*
shredder



toolstar*testOS
auf USB-Stick
inkl. toolstar*shredder

Die Testsoftware der Profis – sparen Sie Zeit und Geld im Support durch effiziente und genaue Hardwaretests.

NEUHEIT!



toolstar*testerboard pro
Die zweiseitige Testkarte für Profis & Power-User.

Alle LEDs und Displays auch auf der Rückseite sichtbar!

PLUGS
TEST-CD
TEST-DVD



toolstar*techpack
Loop-Back-Plugs seriell/parallel, Test-CD und -DVD.

toolstar*

toolhouse DV-Systeme GmbH & Co. KG
Türltorstraße 16-20
D-85276 Pfaffenhofen/Ilm
Telefon: +49 8441 5044-0
Telefax: +49 8441 5044-23
Internet: www.toolhouse.de

Wir arbeiten mit toolhouse (Auszug aus unserer Kundenliste):

AKCENT
COMPUTERPARTNER

GEODIS

iTeam
Das IT-Partnernetzwerk

microtrend
SERVICE BESSER EINGEKauft!

PC
SPEZIALIST
Hilfe vom Spezialisten

VOBIS
MIKROCOMPUTER

WINCOR
NIXDORF

you can
Canon

Canon PIXMA iP4600

Tintenstrahldrucker A4

Das Topmodell unter den PIXMA A4-Tintenstrahldruckern überzeugt durch schnellen Druck, einfache Bedienung, brillante Qualität und Farbstabilität sowie vielseitiges Druckmedien-Handling.

- bis zu 9.600x2.400 dpi Druckauflösung
- bis zu 26 Seiten/Minute S/W-Druck
- bis zu 21 Seiten/Minute Farbdruck
- Fotoprint (10x15 cm) in ca. 20 Sekunden
- 5-Tintensystem mit Single-Ink
- ChromaLife100+
- USB 2.0



77,90

Canon PIXMA MP630

Tintenstrahl-Multifunktionsdrucker A4

- bis zu 9.600x2.400 dpi Druckauflösung
- bis zu 25 Seiten/Minute S/W-Druck
- bis zu 21 Seiten/Minute Farbdruck
- Fotoprint (10x15 cm) in ca. 20 Sekunden
- max. 4.800x9.600 dpi Scanauflösung
- integrierter Cardreader
- Kopierfunktion mit Zoom
- 2,4" LC-Farbdisplay
- ChromaLife100+
- USB 2.0



129,90

Canon PIXMA MP260

Tintenstrahl-Multifunktionsdrucker A4

- bis zu 4.800x1.200 dpi Druckauflösung
- bis zu 19 Seiten/Minute S/W-Druck
- bis zu 12 Seiten/Minute Farbdruck
- Fotoprint (10x15 cm) in ca. 45 Sekunden
- max. 1.200x2.400 dpi Scanauflösung
- integrierter Cardreader
- Kopierfunktion
- ChromaLife100+
- USB 2.0



63,90

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 THE ART OF MORE
- FUJIFILM
- FUJITSU
- GIGABYTE TECHNOLOGY
- Gyration
- Hauppauge!
- MS-TECH
- Nikon
- OLYMPUS
- PLEXTOR
- PNY TECHNOLOGIES
- PURE DIGITAL
- SCM MICROSYSTEMS
- SENNHEISER COMMUNICATIONS
- sharkoon
- Shuttle
- SPARKLE
- TOSHIBA
- ZALMAN

Hochleistungsnaeldrucker und Schalterdrucker made in Europe

Compuprint
9000



- ✓ hoher Durchsatz:
bis zu 860 Seiten/Stunde
- ✓ große Durchschlagskraft:
bis zu 7 Kopien
- ✓ breite Anschlussvielfalt:
USB, Ethernet, seriell, parallel
- ✓ zahlreiche Emulationen:
EPSON LQ, IBM Proprinter,
Genicom ANSI, IPDS

Compuprint
10000



- ✓ hoher Durchsatz:
gut 500 Zeilen/min (A4-Breite)
- ✓ mehrsprachiges Anzeigefeld:
D, GB, F, I, E
- ✓ hohe Verfügbarkeit &
langlebige Verbrauchsmaterialien
- ✓ günstige Alternative zu 500 lpm
Zeilendruckern

Compuprint
SP40



- ✓ höchste Druckpräzision auf allen Formularen
- ✓ einfache Papierhandhabung
- ✓ breite Modellvielfalt u.a.:
600 dpi Farbscannerdrucker, Ausweisdrucker
- ✓ breite Anschlussvielfalt:
USB, Ethernet, seriell, parallel



HANNOVER
3.- 8. 3. 2009
cebit.com

Halle 17
Stand B52

ICY BOX®

www.icybox.de

Solid State
Network
Attached
Storage

CeBIT

HANNOVER
03. - 08. MÄRZ 2009

HALLE 19 / STAND B56



HDMI™
HIGH-DEFINITION MULTIMEDIA INTERFACE Vers. 1.3
**Full High Definition
Network Streaming**

ICY BOX IB-MP309HW

Full High Definition Netzwerk Multi-
mediaplayer für 3,5" SATA Festplatten, **unterstützt
H.264, MKV Dateien** und alle anderen gängigen
Video-, Audio- & Bildformate, LAN 10/100 Mbps,
RJ-45, WiFi IEEE802.11n, 4 Server in 1:
UPnP, FTP, SAMBA, NFS

Ganz großes Kino. Full HD. Voll Spaß.

Festplatten-Multimediaspieler mit Full HD. Spielt alle aktuellen High Definition-Formate, ob gestreamt, von der Blu-ray Disc oder sonst woher. Mit dem breiten Angebot an Webdiensten bringen Sie z. B. YouTube auf den großen Bildschirm oder die Leinwand. Bedienung ist auch per funkgesteuertem Keyboard möglich. Gute Unterhaltung und viel Spaß.



Besuchen Sie uns: www.icybox.de



KOSATEC
COMPUTER

soft-carrier
Computerzubehör GmbH

SYSTEM

GR_KABEL
Data Cables & Accessories

CALLTRON

**SIEWERT
&KAU**

*api*π

DEVIL
EDV-DISTRIBUTION

**FRÖHLICH
+WALTER**

IC intracom
AUSTRIA

+++ Solange Vorrat reicht +++ Solange



brother
at your side

nur **213,- €**

HL-4040CN



**Single-Pass Farblaserdrucker
inklusive LAN-PrintServer**

Art.Nr. 19.0811

- Bis zu 20 Seiten pro Minute in Farbe und s/w
- Bis zu 2.400 x 600 dpi Auflösung
- 64 MB Speicher (optional bis zu 576 MB)
- PCL 6 Emulation
- 10/100 BaseTX und
- USB 2.0 Hi-Speed Schnittstelle
- Zukunftssicher durch IPv6 Unterstützung
- SSL-Verschlüsselung zum sicheren Drucken im LAN
- USB-Host für den Direktdruck vom USB-Stick inkl. PictBridge Unterstützung
- Kennwortgeschützte Farbdruck-Sperre
- 250 Blatt Kassette und 50 Blatt Multifunktionszufuhr

brother
at your side

nur **319,- €**

DCP-9040CN



**3-in-1 Farblaser-Multifunktionsdrucker
inkl. LAN PrintServer**

Art.Nr. 35.1427

Farblaserdrucker

- Bis zu 20 Seiten pro Minute in Farbe und s/w
- PCL 6 und PostScript 3 Emulation
- 64 MB Speicher (optional bis zu 576 MB)
- 10/100 BaseTX und USB 2.0 Hi-Speed Schnittstelle
- SSL-Verschlüsselung zum sicheren Drucken im LAN

Digitaler Farbkopierer

- Bis zu 16 Kopien pro Minute in Farbe und s/w
- DIN A4 Vorlagenglas und 35 Blatt ADF
- Zoom von 25-400% in 1%-Schritten und 12 festen Schritten
- 250 Blatt Kassette und 50 Blatt Multifunktionszufuhr

Farbscanner

- Bis zu 1.200 x 2.400 dpi optische Auflösung
- Scan-to-E-Mail/Datei/Bild/Text
- Scan-to-FTP

brother
at your side

nur **425,- €**

MFC-9440CN



**4-in-1 Farblaser-Multifunktionscenter
inkl. LAN PrintServer**

Art.Nr. 35.1428

Farblaserdrucker

- Bis zu 20 Seiten pro Minute in Farbe und s/w
- PCL 6 und PostScript 3 Emulation
- 64 MB Speicher (optional bis zu 576 MB)
- 10/100 BaseTX und USB 2.0 Hi-Speed Schnittstelle
- SSL-Verschlüsselung zum sicheren Drucken im LAN
- USB-Host für den Direktdruck vom USB-Stick inkl. PictBridge Unterstützung

Digitaler Farbkopierer

- Bis zu 16 Kopien pro Minute in Farbe und s/w
- DIN A4 Vorlagenglas und 35 Blatt ADF
- Zoom von 25-400% in 1%-Schritten und 12 festen Schritten
- 250 Blatt Kassette und 50 Blatt Multifunktionszufuhr
- Optionale 2. Kassette für weitere 500 Blatt

Farblaserfax

- F33.600 bps Übertragungsgeschwindigkeit
- 16 Ziel- und 300 Kurzwahlspeicher
- Faxe Senden und Empfangen mit und ohne PC
- Werbefax-Löschfunktion
- Fax-Empfangsstempel

Farbscanner

- Bis zu 1.200 x 2.400 dpi optische Auflösung
- Scan-to-E-Mail/Datei/Bild/Text/USB-Host

MFC-Server

- Drucken, Scannen, Faxen im LAN
- Scan-to-FTP

Alle Preise verstehen sich in Euro zzgl. Versand und der zur Zeit gültigen MwSt. Alle Angebote sind freibleibend. Preisänderungen, Zwischenverkauf und Irrtümer vorbehalten. Solange Vorrat reicht. Es gelten unsere AGBs. Alle mit ® und ™ gekennzeichneten Bezeichnungen sind Marken oder eingetragene Marken der jeweiligen Hersteller.

Wippermann IT-Distribution

* laut CRN-Auszeichnung 2009 - Note 2,08

PC-Produktion der Eigenmarke DIANO in Paderborn

Projekt- und Herstellerunterstützung

persönliche Ansprechpartner

Abholung Mo-Fr 8.30 bis 16.45 Uhr

gute Service & Support-Unterstützung*

kein Mindermengenzuschlag

kein Mindestbestellwert

bis zu 40 Tage Zahlungsziel bei DIANO PCs möglich

regionale (PLZ 33) "Same Day" Zustellung mit FastWay

Auslieferung bis 17:30 Uhr



WIPPERMANN
COMPUTER VERTRIEBS-GMBH

... meets design

Karl-Schurz-Str. 35 D-33100 Paderborn
Tel.: 05251/154 - 3 Fax: 05251/154 - 589
www.wippermann.de order@wippermann.de

CRN Excellent Distributor 2009

Ansprechpartner: Amina Jemi - 08121 95-1570

Kontaktbörse

**Noeske Netsolutions GmbH
Vertriebs- und Implementationspartner gesucht**

In vielen Unternehmen stehen Prozesse für Eingangsrechnungen auf dem Prüfstand. Lösungen, die einen schnellen Kundennutzen bringen, sind selten und oft nur von Spezialisten durchzuführen.

Noeske Netsolutions hat einen webbasierten Eingangsrechnungs-Workflow entwickelt, der WEB 2.0-Technologien einsetzt. Er stellt abteilungs-, niederlassungs- und firmenübergreifend gesicherte Prüfabläufe, Vollständigkeitskontrolle, Skontofristüberwachung und Reports bereit. Hierzu sind keine Installationen auf einem Arbeitsplatzrechner notwendig. Er zeichnet sich nicht nur durch die nahtlose Integration in Unternehmensportale aus, sondern ermöglicht erstmalig die Definition komplexer Workflows durch reine XML-Beschreibungen.

Die komplette Verarbeitung vom Erkennen und Klassifizieren der Rechnung bis hin zur automatisierten Verbuchung kann abgedeckt werden. Für den Vertrieb und gerne auch zur Einführung suchen wir Unterstützung durch kompetente Partner. Die Lösung ist bereits erfolgreich am Markt eingeführt und große namhafte Unternehmen zählen zur Kundschaft. Der Ausbau mit weiteren Komponenten und Modulen ist im Anschluss durchaus realisierbar und bietet weitere Projektmöglichkeiten.

**Ihr Ansprechpartner:
Holger Kehm**

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

Fortsetzung auf Seite 99 →

barcode
channel

Eine Marke der BÜTEMA AG

einfach. direkt. profitabel.

Freecall
0800 - BUETEMA
283 83 62

Schalten Sie um auf profitabel, schalten Sie um auf

www.barcode-channel.de

Wir handeln ein ausgewähltes Barcodesortiment für Ihren profitablen Wiederverkauf.

einfach. direkt. profitabel.

Gryphon

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

DATALOGIC™

ab € 129,-

Gryphon

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

DATALOGIC™

ab € 249,-

Heron

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

DATALOGIC™

ab € 99,-

QuickScan

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

DATALOGIC™

ab € 219,-

QuickScan

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

DATALOGIC™

ab € 99,-

Memor

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

DATALOGIC™

ab € 564,-

Touch

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

DATALOGIC™

ab € 49,-

PD7100

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

DATALOGIC™

ab € 245,-

LC-POWER

SILENT GIANT GREEN POWER SERIES



600W

Das neue Green-Power-Modell!

LC6600GP2 V2.3

140mm-Lüfter
Aktiv-PFC
2x PCI-E (6/6+2-Pin)
4x SATA
Standby nur 0,9W
Effizienz bis 82%

www.lc-power.com

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



Offizielle Partner:



Ansprechpartner: Amina Jemi - 08121 95-1570

Kontaktbörse

com-com

Servicepartner im PLZ-Bereich 83xxx gesucht

Wir sind seit 20 Jahren im ITK-Vertrieb und im Service tätig. Als von der Handwerkskammer für München und Oberbayern zugelassener Betrieb führen wir Montagen und Service-Dienstleistungen für Händlerkollegen durch. Durch die Annahme von Reparaturen können Handelsfirmen ihr Angebot ausweiten, müssen aber durch unseren Service keine Investitionen tätigen. Bei unseren Partnern holen wir die Geräte ab, reparieren diese und sorgen für den Rücktransport. Durch die Bezahlung in Ihrem Geschäft und anschließender Abrechnung mit uns entstehen Ihnen keine Zahlungsausfälle. 25 Prozent der Serviceleistung gehen an unsere Partner.

Ihr Ansprechpartner:

Anton Hollaus

com-com Telefon- & Computer-Technik
Oedstraße 5
83071 Schloßberg
Tel. 0803 12785-0,
Fax 08031 27851
www.com-com.de
info@com-com.de

Grith AG

E-Mail-Archivierung sorgt für Revisionsicherheit

Jede Firma braucht es, kaum eine Firma hat es: Eine revisionsichere E-Mail-Archivierung. Wir haben eine Lösung: Die Archiv-Box.

Die Software »Archiv-Box« ermöglicht es, sowohl E-Mails (aus Microsoft Outlook und Mozilla Thunderbird) als auch Dateien (aus dem Microsoft Explorer) manuell oder automatisch in ein Archiv zu verschieben.

Die Vorteile sind übersichtliche Verzeichnisse, mehr freier Speicherplatz, schnelleres Backup, Versionierung, Volltextsuche und Revisionsicherheit. Speziell die Revisionsicherheit ist seit Bekanntgabe der GDPdU für Unternehmen verbindlich.

Weitere Informationen finden Sie unter www.archiv-box.com/.

Ihr Ansprechpartner:

Dr. Thomas Füssl

Grith AG
von-Poschinger-Straße 32
85737 Ismaning
Tel. 0177 8381770
fuessl@grith-ag.de
www.grith-ag.de/

Fortsetzung auf Seite 100 →

www.titan-cd.com



FENRIR CPU Cooler

Support Quad Core CPU Cooler





17.2 dBA









CPU Temperature Comparison
Ambient Temperature : 38°C

Cooler	Temperature (°C)
TTC-NK85TZ	51.6°C
Original CPU Cooler	63.8°C

Temperature difference: **-12.2°C**





TTC-NK85TZ (RB)

- Fortgeschrittene Technologie mit direktem Heatpipe-Kontakt zu Prozessor sorgt für direkte Wärmeableitung
- 4x u-förmige Kupfer-Heatpipes mit 8mm Durchmesser zur Unterstützung der erstaunlichen Leistung bis 160W, zum Über-takten geeignet
- Der 12cm-Lüfter mit PWM-Funktion reguliert automatisch die Lüfterdrehzahl nach Prozessors Temperatur und erzielt leise Kühlung mit nur 17dBA
- Einzigartiges Kühllamellen-Design aus Aluminium verursacht geringen Strömungswiderstand bei Kühlung
- Universelle Halterung für Prozessore von AMD K8/AM2/AM2+, Intel LGA775 und Core i7 (Sockel LGA1366)

• TTC-CSC88



• TTC-HD90



• TTC-G4TZ



• TTC-HD92



• TTC-NQ31TZ





COS Distribution GmbH
TEL : 06403 / 971-0
Web : www.cosag.de



INTOS ELECTRONIC
ARTISTENGESELLSCHAFT
TEL : 0641 / 9726-0
Web : www.intos.de



FRÖHLICH + WALTER
COMPUTERCOMPONENTS
TEL : 0681 / 92678-20
Web : www.f-u-w.de



soft-carrier
soft-carrier Computerzubehör GmbH
TEL : (+49) 0651 82702-904
Web : www.softcarrier.de



TITAN Technology GmbH
TEL : 02433-940180
Web : www.titan-cd.de

Ansprechpartner: Amina Jemi - 08121 95-1570

Kontaktbörse

Anzeige

Memoryworld GmbH & Co.KG bezieht neues Quartier

Auf zum nächsten Meilenstein!

Der Spezial Distributor Memoryworld & GmbH Co. KG hat seinen Standort Anfang Januar nach Lübbecke verlegt. Dort wurde das neu errichtete Firmengebäude bezogen.

„Seit mindestens zwei Jahren sind wir buchstäblich auf dem Zahnfleisch gegangen, haben unsere Ware von links nach rechts geschoben. Hier gilt ein großes Danke an alle Mitarbeitern die hier eine hervorragende Arbeit leisten“. Das ist jetzt anders, atmet Firmenchef Karsten Niedringhaus auf. Am neuen Standort verfügt die Memoryworld GmbH & Co. KG über ausreichend Lager- und Bürofläche. Somit ist es geschafft, alles unter ein Dach zu bringen. Für weitere Expansionen auf dem 4500m² großen Grundstück stehen alle Möglichkeiten offen.



Im Kerngeschäft Großhandel mit Produkten führender Hersteller wie A-Data, G.Skill, Kingston, Sandisk, Sony, Transcend und OCZ beliefert die Memoryworld GmbH & Co. KG den Fachhandel nicht nur Bundesweit, sondern auch über die Grenzen hinaus.

Hierbei hat sich die Memoryworld GmbH & Co. KG nicht nur zuletzt durch kompetente Ansprechpartner sondern auch durch den direkten Kontakt zu den Herstellern in dem schwer umkämpften Distributionsmarkt einen Namen geschaffen. Flexibilität heißt das Motto.

Weitere Informationen bietet das Unternehmen unter:

Anschrift / Address:

Memoryworld GmbH & Co. KG
Büssingstr. 4
32312 Lübbecke

Zentrale / Central:

TEL: +49(0)5741 2400-101
FAX: +49(0)5741 2400-399
Email: info@memoryworld.de
Web: www.memoryworld.de

MemoryWorld®

Atera Networks

Vertriebspartner für KMU-Security-Lösungen gesucht

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

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

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

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

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

Ihr Ansprechpartner: Stefan Dölle

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

PLZ-Bereich 0

Titel: Lieferung von Duplex-Laserdruckern

Ort: 09111 Chemnitz

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Lieferung von 800 Duplex-Laserdruckern

Ausführungsfrist: 1.5.2009 – 31.5.2009

Anforderung/Bewerbung: bis 27.2.2009

Angebotsfrist: 6.3.2009

Titel: Netzwerke

Ort: 01000 Dresden

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Lieferung und Installation von 9 TK-Anlagen (ca. 2.000 Ports) inkl. Vernetzung für Migration von vorhandener Technik (Siemens HiCom 300 auf HiPath 4000); ca. 240 neue Endgeräte; Anschluss von Altgeräten, DECT-System, VoIP-Gateways, zentrale TK-Applikationen (CTI, UMS, TK-Managementsystem, Gebührenabrechnung, Call Center, Leitstelle); Schulung; Demontage und Entsorgung vorhandener TK-Systeme; Servicevertrag.

Ausführungsfrist: bis 31.11.2009

Anforderung/Bewerbung: 16.4.2009

Angebotsfrist: 17.4.2009

Titel: Netzwerkarbeitsstationen

Ort: 07000 Jena

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

325 Netzwerkarbeitsstationen

Ausführungsfrist: keine Angaben

Anforderung/Bewerbung: ab 16.2.2009

Angebotsfrist: 9.3.2009

PLZ-Bereich 1

Titel: Systemdienstleistungen und Unterstützungsdienste

Ort: 10000 Berlin

Verfahren: Dienstleistungsauftrag

Inhalt:

Hosting des Programms EurekaPlus und der dazugehörigen Datenbanken; Zur Verfügung-Stellung des Programms als Webanwendung

Ausführungsfrist: keine Angaben

Anforderung/Bewerbung: 29.3.2009

Angebotsfrist: 5.4.2009

Titel: Reparatur und Wartung von audiovisuellen und optischen Geräten

Ort: 10000 Berlin

Verfahren: Dienstleistungsauftrag

Inhalt:

Die Verwaltung des Deutschen Bundestages ist u. a. für die Durchführung und Betreuung von Konferenzen und Tagungen der Gremien des Deutschen Bundestages in Berlin und an anderen Tagungsorten in Berlin bzw. im übrigen Bundesgebiet zuständig. Für die Durchführung von Tagungen und Konferenzen verfügt der Deutsche Bundestag über umfangreiche technische Einrichtungen in seinen Sitzungssälen. Diese sind u. a.:

- Konferenzanlagen,
- Beschallungssysteme,
- Dolmetschereinrichtungen,
- multimediale Einrichtungen für Video-Konferenzen und Präsentationen

Ausgeschrieben wird die Serviceunterstützung für die Instandhaltung der Konferenz- und medientechnischen Anlagen des Deutschen Bundestages. Diese Einrichtungen stammen von unterschiedlichen Herstellern und Lieferanten.

Ausführungsfrist: ab 1.9.2009

Anforderung/Bewerbung: 10.3.2009

Angebotsfrist: 6.4.2009

Titel: Informationsterminals

Ort: 10713 Berlin

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Kauf, Lieferung sowie fachgerechte Aufstellung, Anschluss, Installation von 4 Terminals inkl. Software einschl. erw. Garantie sowie Instandhaltung (BVB Kauf)

Ausführungsfrist: bis 15.7.2009

Anforderung/Bewerbung: 6.3.2009

Angebotsfrist: 1.4.2009

Titel: Fahrzeugzählanlagen

Ort: 14000 Potsdam

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Lieferung und Installation von Radfahrzählgeräten

Ausführungsfrist: ab 1.4.2009

Anforderung/Bewerbung: 6.3.2009

Angebotsfrist: 6.3.2009

PLZ-Bereich 2

Titel: Kommunikationssteuerungssystem

Ort: 24000 Lübeck

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Bereitstellung einer Anlagenvernetzung gemäß nachfolgender Anforderungen: Der Gesamtbedarf beträgt 1.200 Ports. Angestrebt wird eine Hybridlösung mit Realisierung einer Diensttrennung der Signalisierung über das IP-Netz und der

Sprache über das öffentliche Netz. Für weitere 37 Service-Center mit einem Bedarf von 6 – 80 Ports sollen Gateways eingesetzt werden, die ebenso die Diensttrennung unterstützen. Alle Systeme erhalten eigene ISDN-Amtszugänge und müssen bei fehlender Versorgung über das IP-Netz, autark auf Basis der ISDN-Grundfunktionen weiter funktionsfähig sein. Des Weiteren wird eine Unified-Messaging-Lösung für Voice, Fax und CTI mit Integration in die vorhandene Exchange-Umgebung, eine Mobilfunkintegration und die Unterstützung eines virtuellen Callcenters gefordert.

Ausführungsfrist: ab 15.8.2009

Anforderung/Bewerbung:

keine Angaben

Angebotsfrist: 18.3.2009

Titel: Lieferung und Aufstellung von Hardware

Ort: 26721 Emden, Ostfriesland

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Erweiterung des vorhandenen IBM-Bladeserver- und SAN-Systems

Lieferung und Aufstellung von Hardware

Ausführungsfrist: 23.3.2009

Anforderung/Bewerbung:

keine Angaben

Angebotsfrist: 2.3.2009

PLZ-Bereich 3

Titel: Lieferung einer fahrbaren Vorwarntafel mit LED

Ort: 31000 Hildesheim

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Lieferung einer fahrbaren Vorwarntafel mit LED

Ausführungsfrist: bis 9.7.2009

Anforderung/Bewerbung: 12.3.2009

Angebotsfrist: 17.3.2009

Titel: Bürobedarf

Ort: 39000 Magdeburg

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Kostenstellenbezogene Belieferung der Universität mit Bürobedarfsartikeln, EDV-Verbrauchsmaterial und Kopierpapier über ein universitätsbezogenes Online-Shop-System; Einzelbestellabwicklung für bis zu 400 verschiedene Kostenstellen erforderlich; Sicherstellung

einer Beratungsdienstleistung vor Ort; Sicherstellung kostenstellen- und artikelbezogener Auswertungen; Entsorgung/Rücknahme von Umverpackungen ggf. Alttoner.

Ausführungsfrist: ab 1.6.2009

Anforderung/Bewerbung: 20.3.2009

Angebotsfrist: 25.3.2009

PLZ-Bereich 4

Titel: Bereitstellung und Wartung einer Frankiermaschine

Ort: 42000 Remscheid

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Bereitstellung und Wartung einer Frankiermaschine (ca. 600.000 Frankierungen jährlich)

Ausführungsfrist: 15.5.2009 – 14.5.2014

Anforderung/Bewerbung: 12.3.2009

Angebotsfrist: 16.3.2009

Titel: Telematiksystem

Ort: 42855 Remscheid

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Lieferung, Aufbau und Integration der Systeme EKS Einstiegskontrollsystem und RBL Rechnergestütztes Betriebssystem. Ausrüstung von ca. 100 Fahrzeugen, ca. 25 mobile Geräte, Hardware und Software für ein Hintergrundsystem.

Ausführungsfrist: ab 18.5.2009

Anforderung/Bewerbung: 13.3.2009

Angebotsfrist: 30.3.2009

Titel: Rundfunk- und Fernsehgeräte, Kommunikations- und Fernmeldeanlagen und Zubehör

Ort: 44000 Dortmund

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Abrufrahmenvertrag über die Lieferung von aktiven Netzkomponenten des Herstellers CISCO oder Produkte gleichwertiger Art; RV Netzkomponenten

Ausführungsfrist: keine Angaben

Anforderung/Bewerbung: 20.3.2009

Angebotsfrist: 21.4.2009

Titel: Lieferung und Montage eines Video-Großbildsystems

Ort: 44789 Bochum

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Lieferung und Montage eines Video-Großbildsystems

Ausführungsfrist: bis 31.5.2009
Anforderung/Bewerbung:
 keine Angaben
Angebotsfrist: 12.3.2009

Titel: Lieferung und Installation von PC-Systemen, Monitoren, Notebooks, Druckern

Ort: 47000 Kevelaer
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 15 Drucker, 41 PC-Komplettsysteme, 1 Lehrer-Komplettsystem, 46 TFT-Monitore, 3 Flachbettscanner, 11 Notebooks, 53 Software inklusive Installation, 1 Grafik-Tablett, 5 Beamer
Ausführungsfrist: keine Angaben
Anforderung/Bewerbung: ab 5.2.2009
Angebotsfrist: 24.2.2009

Titel: Lieferung von EDV-Verbrauchsmaterial

Ort: 47475 Kamp-Lintfort
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Druckerpatronen und Tonerkassetten (Original), Papier, Datenträger u. ä.
Ausführungsfrist: 1.4.2009 – 30.6.2009
Anforderung/Bewerbung: 4.3.2009
Angebotsfrist: 10.3.2009

Titel: Kauf, Lieferung und Installation von HP LTO-Librarys und Bandlaufwerken

Ort: 48147 Münster, Westfalen
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Kauf, Lieferung und Installation von HP LTO-Librarys und Bandlaufwerken
Ausführungsfrist: keine Angaben
Anforderung/Bewerbung: 25.2.2009
Angebotsfrist: 2.3.2009

Titel: Computer

Ort: 49356 Diepholz
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Los 1: Lieferung von 150 Personalcomputern
 Los 2: Lieferung von 150 Personalcomputern
 Los 3: Lieferung von 71 Notebooks
Ausführungsfrist: bis 8.5.2009
Anforderung/Bewerbung:
 keine Angaben
Angebotsfrist: 23.3.2009

PLZ-Bereich 5

Titel: Software-Entwicklung

Ort: 50000 Köln
Verfahren: Dienstleistungsauftrag
Inhalt:
 Seminarverwaltungssoftware zur Durchführung von Lehrgängen im Rahmen des Projektes Zivildienst als Lerndienst
Ausführungsfrist: ab 1.5.2009
Anforderung/Bewerbung:
 keine Angaben
Angebotsfrist: 2.3.2009

Titel: Kopierpapier

Ort: 52222 Stolberg, Rheinland
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Lieferung von 2.807.500 Blatt Kopierpapier an 17 Schulen
Ausführungsfrist: 20.4.2009 – 30.4.2009
Anforderung/Bewerbung:
 keine Angaben
Angebotsfrist: 16.3.2009

Titel: Fotokopiergeräte

Ort: 53000 Bonn
Verfahren: Lieferauftrag
Inhalt:
 Anmietung von Sw- und Vollfarbfotokopiergeräten.
 86 Stück Schwarz-weiß-Multifunktionsgeräte, Kopier-Druckgeschwindigkeit mindestens 25 Seiten DIN A4 pro Minute.
 10 Stück Vollfarbmultifunktionsgeräte, Kopier-Druckgeschwindigkeit mindestens 10 Seiten DIN A4 pro Minute.
Ausführungsfrist: keine Angaben
Anforderung/Bewerbung: 30.3.2009
Angebotsfrist: 6.4.2009

Titel: Dateneingangskontrolle/Vorstufenleistungen

Ort: 53181 Bonn
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Dateneingangskontrolle/Vorstufenleistungen (u. a. Umwandlung von EPS-Dateien in PDF-Dateien), Druckformherstellung, Druck, Verarbeitung und Lieferung des Programmbuches »Jugend musiziert« der Deutschen Musikrat g. Projektgesellschaft mbH (DMR), klebegebundene Broschüre mit 6-seitigem Umschlag (4/4-fbg.), ca. 344 Seiten Inhalt (1/1-fbg.) im Format 19,4 x 26,5 cm beschnittenes Endformat (alternativ DIN-A4-Hochformat), Auflage 4.200 Expl. Die Beauftragung

über den Druck, die Verarbeitung und die Lieferung für das Programmbuch 2009 ist fester Leistungsbestandteil.

Ausführungsfrist: keine Angaben
Anforderung/Bewerbung: 26.2.2009
Angebotsfrist: 6.3.2009

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

Ort: 55000 Mainz
Verfahren: Dienstleistungsauftrag
Inhalt:
 Erstellung des zur nächsten Version der ZDF-Mediathek gehörenden Redaktionssysteme auf Dienstleistungsbasis
Ausführungsfrist: keine Angaben
Anforderung/Bewerbung: 23.3.2009
Angebotsfrist: 7.4.2009

Titel: Kassettensysteme

Ort: 55000 Bad Ems
Verfahren: Lieferauftrag
Inhalt:
 Der LDI als Auftraggeber beabsichtigt im Rahmen dieser Ausschreibung das zentrale Backup-System »Tivoli Storage Manager« (TSM) und die vorhandene Backup-Library zu erweitern. Diese Erweiterung soll den technischen Bereich und den Dienstleistungsbereich abdecken. Es sollen Leistungen in folgenden Bereichen angeboten werden:
 – Lieferung der geforderten technischen Erweiterungen inklusive einer Wartungsvereinbarung,
 – Erstellung der erforderlichen technischen Konzepte zur Integration der zu beschaffenden Komponenten in die vorhandene TSM-Backup-Umgebung,
 – Erstellung der erforderlichen Konzepte zur Migration einer abzulösenden Datensicherungslösung (BakBone Netvault) in die erweiterte TSM-Umgebung,
 – Inbetriebnahme der technischen Erweiterungen,
 – Einweisung der Administratoren,
 – Erstellung von Dokumentationen der Durchführungen und Aktualisierung des Betriebshandbuchs,
 – Betriebseinführung.
Ausführungsfrist: keine Angaben
Anforderung/Bewerbung: 12.3.2009
Angebotsfrist: 2.4.2009

PLZ-Bereich 6

Titel: Beschaffung des Jahresbedarfes an Papier

Ort: 64000 Darmstadt
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Beschaffung des Jahresbedarfes an Papier für die Kreisverwaltung und Außenstellen
Ausführungsfrist: 1.4.2009 – 31.3.2010
Anforderung/Bewerbung:
 keine Angaben
Angebotsfrist: 10.3.2009

Titel: Funksendegeräte mit eingebautem Empfangsgerät

Ort: 65000 Wiesbaden
Verfahren: Lieferauftrag
Inhalt:
 Lieferung digitaler Funk-Endgeräte für die hessischen Polizeibehörden und die sonstigen Behörden und Organisationen mit Sicherheitsaufgaben (BOS). Es sollen Handsprechfunkgeräte (HRT), Mobilsprechfunkgeräte für Fahrzeugeinbau und ortsfeste Sprechfunkgeräte geliefert werden.
Ausführungsfrist: ab 27.7.2009
Anforderung/Bewerbung:
 keine Angaben
Angebotsfrist: 26.3.2009

Titel: Wiederherstellung nach Software-Versagen

Ort: 68000 Mannheim
Verfahren: Dienstleistungsauftrag
Inhalt:
 Migration und Betrieb von zwei systemisch getrennten dreigliedrigen SAP-Server-Landschaften mit angeschlossenen Archivsystem in den Räumen des Dienstleisters. Als Dienstleistung wird eine kompetente Basis mit Backup und Restore erwartet. Die Servicezeiten liegen Mo.-Fr. von 06.00 bis 19.00 Uhr, Sa. von 08.00 bis 15.00 Uhr. Die Antwortzeiten der Systeme sollten im Durchschnitt unter 200 ms liegen. Ein System Monitoring wird vorausgesetzt. Die Anbindung der RNV-eigenen Standorte erfolgt vom Hauptstandort aus über die Citrixfarm der RNV. Archivsystem IXOS und Datenbank DB2. Nutzung der Module FI, AA, CO, COPA, MM, SD und PM sowie einer integrierten Rechnungsprüfung der Fa. Tangro. Angeschlossene Systeme: SAP-HR in Mannheim; Public Transport (PT) als Nebenbuchhaltung; ARCPan als

Auftraggeber veröffentlichen kostenlos

Auftraggeber:

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

Auftragnehmer:

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

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

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

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

Reporting. Weitere Zulaufsysteme am PT: Ticketkassensystem (TiKa) und Fahrkartenprüfsystem. Das Migrationsprojekt muss vor dem eigentlichen Betrieb aufgesetzt werden.

Ausführungsfrist: bis 1.3.2010

Anforderung/Bewerbung:

keine Angaben

Angebotsfrist: 16.3.2009

PLZ-Bereich 7

Titel: Lieferung von Büromaterial und EDV-Verbrauchsmaterial

Ort: 76000 Baden-Baden

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Los 1: Lieferung von Büromaterial

Los 2: Lieferung von EDV-Verbrauchsmaterial

Ausführungsfrist: 1.5.2009 – 30.4.2010

Anforderung/Bewerbung: 17.3.2009

Angebotsfrist: 24.3.2009

Titel: Lieferung von Sun Servern

Ort: 76344 Eggenstein-Leopoldshafen

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Fünf SUN T5140 Server inklusive Wartung mit Zubehör

Ausführungsfrist: keine Angaben

Anforderung/Bewerbung: 2.3.2009

Angebotsfrist: 4.3.2009

PLZ-Bereich 8

Titel: Informationstechnologiedienste

Ort: 80634 München

Verfahren: Dienstleistungsauftrag

Inhalt:

Die Deutsche Bahn AG (DB Netz AG) hat im Zeitraum von 1998 bis 2006 an acht

Standorten in Deutschland Betriebszentralen errichtet. In sieben Betriebszentralen (Berlin Fernbahn, Duisburg, Frankfurt/Main, Hannover, Karlsruhe und München) wird der Zugverkehr der Fernverkehrsstrecken der DB Netz AG disponiert. In einer Betriebszentrale wird der Verkehr der S-Bahn Berlin disponiert. Die Hardware besteht größtenteils aus Komponenten des VMS-Alpha-Spektrums der Firma HP (ehem. Digital Equipment Corporation). Die DB AG beabsichtigt die Hardwarewartung im Wettbewerb neu zu vergeben. Instandsetzung/Mängelbeseitigung, Hotline-Dienste, vorbeugende Wartung, Bereitstellung erforderlicher Ersatzgeräte/Ersatzteile, Vorort-Einsätze innerhalb definierter Zeiten, Abbau und Entsorgung/Wiederverwertung der Alt-Systeme. Für die einzelnen Systeme bestehen unterschiedliche Servicelevel, der höchste Level ist: Beginn der Entstörung innerhalb 4 Stunden vor Ort, 7 x 24 Stunden.

Ausführungsfrist: ab 1.7.2009

Anforderung/Bewerbung: 16.3.2009

Angebotsfrist: 15.4.2009

Titel: Dienstleistungen für die öffentliche Verwaltung

Ort: 81000 München

Verfahren: Dienstleistungsauftrag

Inhalt:

Gegenstand des Verfahrens ist die Realisierung von eGovernmentverfahren auf Basis einer serviceorientierten Architektur (SOA) inklusive der Beschaffung der hierfür benötigten IuK-Infrastrukturkomponenten (Middleware-Produktsuite) sowie ein zeitlich befristeter Betrieb des Gesamtsystems. Im Rahmen der Beschaffungsmaßnahme soll ein Rahmenvertrag mit einem leistungsfähigen Lieferanten oder Hersteller geschlossen

werden, der die Lieferung, Inbetriebnahme und den initialen technischen Betrieb einer Middleware-Produktsuite sowie die Implementierung einzelner Fachverfahren und Basiskomponenten nach einer Feinkonzeptionierung umfasst. Die Middleware-Produktsuite muss als Hauptbestandteile folgende Bereiche abdecken, die erst bei Bedarf beschafft werden sollen:

Applikationsserver, Dienstebus (ESB) inkl. Dienstverzeichnis / Repository, BPEL-Engine, Portal-Server und CMS, Benutzerverzeichnis, Entwicklungsumgebung. Für diesen Umfang soll eine flexible Lizenzvereinbarung getroffen werden, die dem Freistaat Bayern eine unbegrenzte Nutzung der Kernelemente der Produktsuite zu definierten Konditionen und mit geringem Verwaltungsaufwand ermöglicht. Gleichzeitig soll ausreichend Flexibilität vorhanden sein, um auf veränderte Anforderungen, neue Rahmenbedingungen und technologische Entwicklungen insbesondere durch Skalierung reagieren zu können.

Ausführungsfrist: 36 Monate (ab Auftragsvergabe)

Anforderung/Bewerbung:

keine Angaben

Angebotsfrist: 23.3.2009

Titel: Parabolantennen

Ort: 82000 Köln

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Beschaffung eines KA-Band Antennensystems. Die Antenne soll für verschiedene Projekte (LEO-, GEO-Satelliten und Deep Space Sonden) eingesetzt werden können. Dabei sind die Aufgaben für die Antenne sehr unterschiedlich, wie z.B., Unterstützung von IOT-Messungen, Betrieb von TT&C, Daten-Dump hochratiger Bilddaten und Modem-Betrieb für Breitbandkommunikation via Satellit. Diese Aufgaben sollten möglichst parallel betrieben werden können. Eine voll bewegliche Antenne mit hoher Positioniergenauigkeit ist Voraussetzung, um die Anforderungen zu erfüllen.

Ausführungsfrist: ab 13.4.2009

Anforderung/Bewerbung:

keine Angaben

Angebotsfrist: 27.2.2009

Titel: Büromaterial

Ort: 85000 Oberbayern

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Lieferung von Büromaterial für Polizeidienststellen

Ausführungsfrist: 1.7.2009 – 30.6.2011

Anforderung/Bewerbung: 6.3.2009

Angebotsfrist: 6.3.2009

PLZ-Bereich 9

Titel: Tonerpatronen

Ort: 90000 Nürnberg

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

VM Kyo 2009 – Rahmenvertrag für Verbrauchsmaterial für Kyocera FS-1000+, FS-1010, FS-1020D, FS-1030D und FS-1300D.

Ausführungsfrist: ab 23.6.2009

Anforderung/Bewerbung: 31.3.2009

Angebotsfrist: 31.3.2009

Titel: Lieferung von Pinnwänden

Ort: 94351 Feldkirchen

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Pinnwand, Kork, 120x100 cm, insgesamt 2.000 Stück

Ausführungsfrist: bis 30.6.2009

Anforderung/Bewerbung: 3.4.2009

Angebotsfrist: 15.4.2009

Titel: Verschiedene Dienstleistungen für Unternehmen und andere Dienstleistungen

Ort: 95000 Kulmbach

Verfahren: Dienstleistungsauftrag

Inhalt:

Abschluss eines Print-Management-Vertrages. Dieser umfasst die Stellung von Druckern, Fax- und Multifunktionssystemen, sämtlichen Tonermaterials und notwendiger Leistungen zur Instandhaltung und Instandsetzung für ein definiertes Outputvolumen (Druck/Kopie) Outputvolumen schwarz/weiß 11.880.000 Outputvolumen farbig 144.000.

Ausführungsfrist: keine Angaben

Anforderung/Bewerbung: 13.3.2009

Angebotsfrist: 5.4.2009

Preiserhöhung bei DDR2 stabilisiert sich

Speicherhersteller kürzen Produktion

Die Preiserhöhung legt bei DDR2-RAMs eine Pause ein. DDR-400- und Flash-Speicher werden dagegen weiter teurer. Noch herrscht ein Überangebot im Markt, doch Produktionsenkungen sollen helfen, das Angebot der Nachfrage anzupassen. Eventuelle Insolvenzen würden diesen Prozess beschleunigen.

karl.froehlich@crn.de

Die HEKs für DDR2-Speicher halten in der 8. Kalenderwoche ein stabiles Niveau. Module mit zwei GByte sinken im Vergleich zur Vorwoche wieder leicht. Wie so oft, akzeptiert der Handel Preisanstiege nur in begrenztem Maße. Sobald es zu teuer wird, geht

in den Markt fließt. Fakt scheint aber, auch ohne Qimonda sind noch genügend Speicherriegel verfügbar. Im Vier-Wochen-Rückblick sind DDR2-Module um bis zu 25 Prozent teurer geworden. DDR-400 sogar um bis zu 35 Prozent. Dies verschafft den Her-

menge mit einer starken Preiserhöhung zu rechnen«, erwartet Edmund Dägele, President & CEO bei Take MS. »Wird jedoch eine Übernahme erfolgreich abgewickelt, werden sich die Preise vermutlich auf einem stabilen niedrigeren Niveau einpendeln. Die

Flash-Speicher um bis zu 49 Prozent teurer – DDR2-Speichermodule halten Niveau der Vorwochen

der Absatz spürbar zurück, was sich wiederum direkt auf die Preise auswirkt.

Nach der Insolvenz von Qimonda spekulierten Experten auf steigende Preise, da weniger Ware

stellern zunächst etwas Luft, bleibt aber ein Tropfen auf den heißen Stein. Zumal am Spotmarkt der Kurs für einen 1-Gbit-DDR2-Chip wieder unter die 1-US-Dollar-Marke gefallen ist.

»Die Nachfrage wird weiterhin von der gesamtwirtschaftlichen Lage beeinflusst«, sagt Christian Marhöfer, Geschäftsführer bei Kingston. »Allerdings können Speicher-Upgrades als kostensparende Alternative zur Anschaffung komplett neuer Server, PCs oder Notebooks auch in Rezessionszeiten auf weiterhin gute Nachfrage stoßen. Da etliche Chip-Hersteller immer noch bedrohlich wackeln, besteht weiterhin Potenzial für überraschende Preisanstiege auf Grund wegfallender Kapazitäten.« Im Third Party-Markt stünden 2009 einige Anbieter zur Disposition.

Qimondas Situation entscheidend

Die Möglichkeit, dass sich doch noch ein Käufer für Qimonda findet, ist auch noch nicht vom Tisch. Es kursieren Spekulationen, dass Formosa (Taiwan) eine Übernahme anstrebt. Auch CSMC Technologies, ein Bereich von China Resources Microelectronics, soll bereits Interesse bekundet haben. »Sollte sich kein Käufer für Qimonda finden, ist durch die fehlende Angebots-

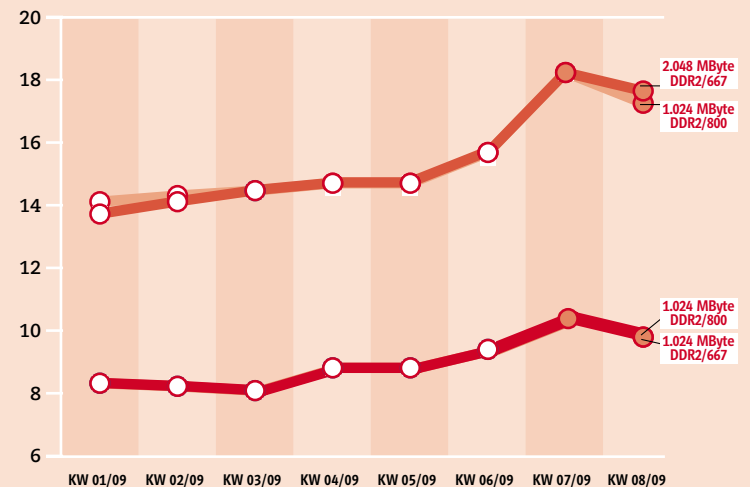
Verfügbarkeit ist nur bei DDR1-Speichermodulen massiv eingeschränkt. DDR2 und DDR3 sind ohne Probleme verfügbar.«

Gestoppt ist der Abwärtstrend auch bei Flash-Speichern. »Vor allem der Output der kleinen Kapazitäten mit einem und zwei GByte werden von den großen Herstellern massiv reduziert, was eine deutliche Preissteigerung auf Grund geringer Verfügbarkeit zur Folge hat«, erklärt Jochen Zips, Leiter Einkauf bei COS Memory. Kostete ein Marken-USB-Stick mit zwei GByte Ende Dezember rund vier Euro, müssen Wiederverkäufer dafür aktuell 5,60 Euro kalkulieren. 4-GByte-Sticks verteuern sich im gleichen Zeitraum um fast 49 Prozent. Das Topmodell mit 64 GByte hatte in der 3. Kalenderwoche mit circa 85 Euro seinen Tiefstand und liegt mittlerweile wieder bei über 100 Euro.

Die Preissteigerungen hatten Ende Januar begonnen und setzen sich auch im Februar fort. »Nun sind die Kunden natürlich verunsichert, da derzeit Preise im Markt unterwegs sind, die wir aktuell nicht mehr darstellen können«, sagt Sascha Stützer, Sales Manager bei PNY Technologies. Die Preise für Retail-Flyer werden meist vier bis sechs Wochen vorher gefixt. Für kommende Werbung ruft der Markt nun aber ganz andere Preise auf. Eine für alle Beteiligten ungewohnte Situation.

Preise DDR2-RAM (Major/Original)

HEK in Euro

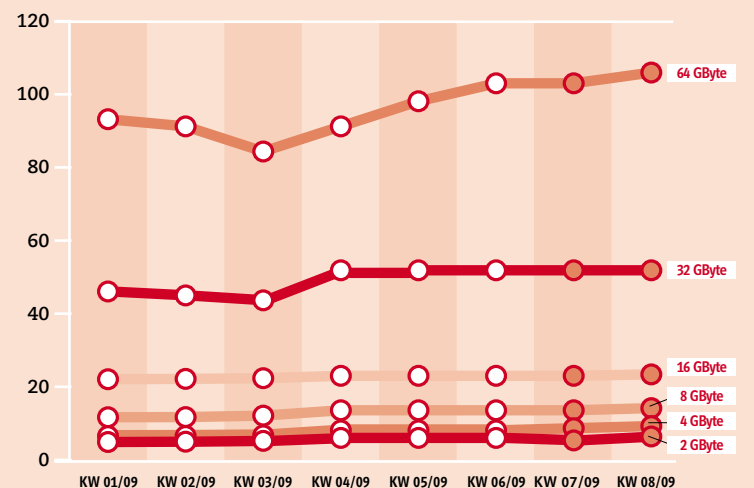


© CRN-Grafik 9/2009

Preislich war der Höchststand in der KW 7, zuletzt ging es mit den HEKs wieder leicht nach unten

Preise USB-Sticks (Original)

HEK in Euro



© CRN-Grafik 9/2009

USB-Sticks mit vier GByte sind seit Ende Dezember im HEK um 49 Prozent teurer geworden

Gut verkaufen sich momentan USB-Sticks mit acht GByte und MicroSD-Karten mit zwei GByte. »Einen deutlichen Anstieg sehen wir auch bei den SD-Karten mit vier GByte«, erläutert Kingston-Manager Marhöfer.

»Die aktuelle Entwicklung hängt im Wesentlichen von

weiteren Produktionskürzungen ab«, sagt COS-Memory-Manager Zips. »Im Trend liegen SSDs. Hier steigen die Stückzahlen monatlich um 50 Prozent. Bei DRAM wie bei Flash muss es den Herstellern gelingen, den Output auf ein vernünftiges Maß zur Nachfrage zu bringen.« ■

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

- Actebis Peacock GmbH
- Api Computerhandels GmbH
- COS Distribution GmbH
- CIT 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



Das ist Marokko: Das Kamel scheint den Trubel zu genießen



Fujitsu Channel Conference in Marrakesch

Netzwerken wie bei Tausendundeiner Nacht

nadine.kasszian@crn.de

Zu seiner zweiten Partnerkonferenz lud Scanner-Spezialist Fujitsu Limited Europe seine Fachhändler nach Marokko ein. 340 Teilnehmer reisten mit dem Hersteller nach Marrakesch und konnten sich – neben einem ausgefüllten Konferenzprogramm – an dem blauen Himmel bei angenehmen 22 Grad erfreuen. Bei der Preisverleihung am Abend sorgte Fujitsu mit Kamelen, Affen, Feuerspuckern und Musikern für eine Atmosphäre wie bei Tausendundeiner Nacht.



Michael Bertig von Fujitsu und Britta Meyer von Abby nutzen die Zeit vor der Preisverleihung noch für einen kleinen Plausch



Mike Nelson, General Manager Sales Operations von Fujitsu (ganz links), überreicht gemeinsam mit Reinhold Hirschauer (ganz rechts) den Special Recognition Award 2008 an Theodor Frank (Mitte) von der Fiducia IT AG



Karl Heinz Moosbach und Pierre Himmelmann, beide von Elo, freuen sich nach dem anstrengenden Konferenztag auf das Abendessen



Jörg Grundmann nimmt den Preis für das Biggest Single Project 2008 für Kofax Deutschland von Mike Nelson (ganz links) und Reinhold Hirschauer (ganz rechts), beide von Fujitsu, entgegen



Bechtel Spain S.I., vertreten durch Gonzalo Machado (Mitte links) und Ignacio Solis Rodriguez-Sedano (Mitte rechts), erhielt die Auszeichnung als Best Performing Partner 2008

Inserentenverzeichnis

8Soft www.8soft.de	30	Fujitsu Deutschland www.fujitsu-europe.com	59	TK-World www.tk-world.de	61	Inter-Tech Elektronik Handel	90
Agfeo www.agfeo.de	43	Fujitsu Siemens Computers www.fujitsu-siemens.de	7	Toshiba Europe www.toshiba.de	15	Jet Computer Products	70/71
Also Deutschland www.also.com	27	Garmin Deutschland www.garmin.de	23	Verbatim www.verbatim-europe.com	8	Markement	78/79
APC Deutschland www.apc.com/de/	17	G-DATA Software www.gdata.de	37			Maxcom Computer Systems Deutschland	93
Auerswald www.auerswald.de	63	Ingram Micro www.ingrammicro.de	13, 21, 53-56	Reseller Market		Memoryworld	100
Avnet Technology Solutions www.aac.avnet.com	11	Kaspersky Labs www.kaspersky.com	19	Acronis Germany	91	Raidsonic Technology	95
Brother International www.brother.de	2	Kyocera Mita www.kyoceramita.de	39	Allnet	67	Reiner SCT Kartengeräte	74
Canon Deutschland www.canon.de	31	Lancom Systems www.lancom.de	5	Anders & Rodewyk	88	Sferal WWT	94
CMP-WEKA Verlag www.cmp-weka.de	45, 49, 51, 64	MSI Technology www.msi-computer.de	41	Arena Electronic	80	Silent Power Electronics	98
COS Distribution www.cosag.de	25	NEC Display Solutions www.nec-displays.com	33, 35	ASRock Europe	87	SOS Software	85
Datsec @ Data Security www.datsec.de	47	Netgear www.netgear.de	29	B.Com Computer	68/69, 72/73, 76/77	Stordis	81
Devolo www.devolo.de	9	Tarox Systems & Services www.tarox.de	108	Bütema	97	Titan Technology	99
				ComLine	89	ToolHouse DV-Systeme	92
				Drecom Computer Vertrieb	66	Wave Computer	82/83
				Enermax Deutschland	65	Wincom Computer	75
				Fröhlich + Walter	86	Wippermann Computer	96
				Hyrican	84		

Dieser Ausgabe liegen Beilagen der Firmen Herweck, Lindy-Elektronik, ABUS Security-Center und Wick Hill Kommunikationstechnik, bei. Wir bitten um freundliche Beachtung.

Redaktionell erwähnte Firmen

Accenture	30
Actebis Peacock	42
Aetka	43
Allnet	42
Allot	24
API	1, 12
Asus	52
Auerswald	60
Avanade	30
Avanquest	63
Bearing Point	27
Cloudmark	62
D-Link	28
Datakom	43
Deutsche Messe	40
Emtec	59
Eno	42
F5 Networks	23
FSC	12, 105
Fukato	1, 10
Gateprotect	58
Genius	63
Herweck	24
Hewlett-Packard	59
IBM	26
Ingram Micro	24
Intel	25, 60
Iron Mountain Digital	61
Lancom	28
LG Electronics	52
Magirus	24
Maxdata	1, 18
Microsoft	30, 42
Nokia	52
Novastar	43
Palo Alto	30
Pioneer	31
RIM	52
Samsung	22, 52
SAP	29
Shuttle	60
Softengine	62
Sony Ericsson	52
Tech Data	1, 20
TLK	30
Trendnet	61
Weissfunk	24
Wick Hill	107
Zyxel	58

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

Redaktionsassistentz:

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: Cypypreis € 2,60

Mengenabonnements für Firmen

auf Anfrage. Telefon 08121 95-1509

ISSN 1619-1102

Erscheinungsweise:

wöchentlich

CRN-Online-Datenservice:

www.crn.de/abo

So erreichen Sie die Redaktion:

Telefon 08121 95-15 12

Fax 08121 95-15 97

E-Mail: crn@crn.de

Anschrift des Verlages:

CMP-WEKA Verlag GmbH & Co. KG

Gruber Straße 46a, 85586 Poing

Tel. 08121 95-15 01, Fax 08121 95-15 03





Die Händlergäste traten gemeinsam mit den Mitarbeitern des Distributors und der Hersteller in spannenden Eishockey-Partien an



Ein gemeinsames Mannschaftsfoto für die Wick Hill Warriors, die Kaspersky Russians und die Fortinet Fighters



Eishockey-Turnier mit Wick Hill

Security-Profis on Ice

peter.schulte@crn.de

Der Spezialdistributor für Sicherheitslösungen, Wick Hill, lud gemeinsam mit seinen Herstellern Kaspersky und Fortinet zu einem Eishockey-Event: Zunächst konnten sich die Partner der Firmen im VIP-Bereich des Eisstadions Kaufbeuren stärken, während die Experten der Hersteller die Vorteile einer geschäftlichen Zusammenarbeit erläuterten. Dann ging es gemeinsam aufs Eis – in stiler Ausstattung: Die Wick Hill Warriors, die Kaspersky Russians und die Fortinet Fighters lieferten sich spannende Duelle. Die Kräfte waren durchaus ausgeglichen: Die meisten Partien endeten unentschieden. Am Abend verfolgten die Gäste dann gemeinsam bei VIP-Bewirtung das Oberliga-Spiel der Profis vom ESV Kaufbeuren gegen die Passau Black Hawks.



In der Umkleidekabine hatten viele Eishockey-Neulinge mit dem Anlegen der schweren Ausrüstung zu kämpfen



Wick Hill-Vertriebsleiter Helge Scherff führte die Wick Hill Warriors an

TAROX Lightpad 1730

mit Intel® Centrino®2 Prozessortechnologie



AUSSTATTUNG:

- » Intel® Core™2 Duo Prozessor P7350, 3 MB Cache, 1066 MHz, 2.00 GHz
- » Intel® PM45 Express
- » Microsoft® Windows Vista™ Business mit Downgrade auf Windows XP Professional
- » 15,4" (1280 x 800 und extern 1920 x 1080) Glare Display
- » 2048 MB DDR2 PC800 Arbeitsspeicher
- » 320 GB, 5.400 U/Min., 8 MB, S-ATA Festplatte
- » NVIDIA GeForce 9300M GS - 256 MB
- » DVD/CD-RW Laufwerk
- » 7-in-1 Card-Reader
- » 10/100/1000 Gigabit LAN, Wireless LAN
- » Realtek ALC662
- » 3x USB 2.0, 1x D-Sub (HD-15), 1x HDMI, 1x e-SATA, Coaxial, 1x LAN RJ-45, 1x LAN RJ-11, Express Card, Line-out, Mikrofon
- » 1,3 Megapixel Webcam
- » 24 Monate Garantie (bring in)
- » Microsoft® Office 2007 Ready Notebook
- » Software Cyberlink Power DVD 8.0, Nero Express 8.0

BESONDERHEITEN:

- » Intel® Centrino®2 Prozessortechnologie
- » schnelle NVIDIA GeForce 9300M GS Grafikkarte
- » elegantes und ansprechendes „Metalic Design“
- » Bluetooth
- » 7-in-1 Card-Reader
- » VGA und HDMI Ports
- » e-SATA Anschluss
- » 1,3 Megapixel Webcam
- » Fertigung in Deutschland nach ISO9001

OPTIONAL:

„36+36 MOBIL SECURITY“ PAKET
(nur in Verbindung mit dem obigen Gerät)

- » TAROX Lightpad 1730
- » 36 Monate Garantie* plus 36 Monate
- » 48 Stunden Austauschservice**

* Ausgenommen (KB, Netzteil, Akku,Zubehör) | ** Meldung bis 14:00 Uhr



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

Celeron, Celeron Inside, Centrino, Centrino Logo, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel Viiv, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Xeon, und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA oder anderen Ländern. Microsoft und Windows sind eingetragene Marken der Microsoft Corporation in den USA und anderen Ländern. *Alle Preise netto ab Lager Lünen. Preise in Euro zzgl. der gesetzl. MwSt., Versand und Versicherung; preisliche/technische Änderungen vorbehalten.

TAROX