

Reseller News

Die Zeitschrift für Fachhändler, Integratoren und Systemhäuser

Nr. 13 | 26. März 2009

Konkurrenz rüstet auf

Cisco greift mit Servern an

ulrike.wendel@crn.de

Im Rahmen seines kürzlich vorgestellten Unified Computing-Konzepts will Netzwerk-Riese Cisco das Rechenzentrum erobern – und stellt sich mit der Vorstellung eines eigenen Blade Servers gegen die etablierten Anbieter. Beim Vertrieb der neuen Lösung setzt der Hersteller in Europa vorerst auf 10 bis 15 ausgewählte Reseller. Mit der Übernahme des Camcorder-Spezialisten Pure Digital baut Cisco auch sein Privatkundengeschäft aus. **SEITE 14**

Zoll auf 16:9 bleibt

Import von TFTs wird billiger

nadine.kasszian@crn.de

Die EU weitet die Zollausssetzung jetzt auch auf den Import von LCD-Monitoren bis zu einer Größe von 22 Zoll und auf das 16:10-Format aus. Computer-Displays im 16:9-Format müssen weiterhin mit 14 Prozent verzollt werden – das macht das Fernsehformat unattraktiv. Die Verordnung würde rückwirkend ab dem 1. Januar gelten und soll in den nächsten Wochen ratifiziert werden. Die Hersteller äußern sich noch zurückhaltend. **SEITE 10**

Gefährliche Lock-Preise

So werben Sie richtig!

matthias.hell@crn.de

Im umkämpften IT-Markt sind attraktive Preise eines der wichtigsten Mittel zur Kundengewinnung. Doch Vorsicht: Wie lange darf ein Geschäftsinhaber mit »Eröffnungspreisen« werben? Und wann ist die Verwendung des Attributs »Discountpreis« erlaubt? Mit vielen Preis-Schlagwörtern landet man in der Abmahnfalle. CRN sagt Ihnen, wie Sie mit Preisangaben rechtskonform werben können. **SEITE 24**

Mit höheren HEKs gegen die Krise

Distribution will Preiserhöhung

Die Preise fallen, die Kosten steigen – vor allem die Distributoren leiden unter der geschäftlich immer ungesunderen Schwitzkasten-Situation. Viele Zwischenhändler sprechen sich bereits für Preiserhöhungen aus und fordern auch von ihren Partnern vernünftiges Handeln ein.

peter.schulte@crn.de

In der anhaltenden Rezession verschärft sich zunehmend die Lage: »Das durchschnittliche Preisniveau befindet sich längst unter der Schmerzgrenze«, beschreibt Thomas Weissmann, Präsident des Verwaltungsrats beim Distributor Also, die Situation in der IT-Industrie. Für die künftige Geschäftsentwicklung befürchtet der Manager das Schlimmste: »Während die Preise weiter verfallen, steigen die Kosten deutlich.« Preiskriege seien in rückläufigen Märkten tödlich, weshalb Weissmann fordert: »Preisanpassungen sind zwingend notwendig!« Manche Hersteller, wie beispielsweise Hewlett-Packard, hätten mit der Umstellung ihrer Rückvergü-

tungsmodelle bereits Vorarbeit geleistet. Nun seien die Distribution und der Fachhandel in der Pflicht.

Bei den Broadline-Konkurrenten stößt Weissmanns Appell auf offene Ohren. »Tatsächlich haben sich schon Preiserhöhungen, beispielsweise durch steigende Transportkosten, ergeben«, stellt Ingram Micro-Geschäftsführer Robert Beck fest. Diese könnten die einzelnen Handelsstufen nicht mehr durch die Handelsmargen abdecken. Die Preiserhöhung solle jedoch nicht zu Lasten der Fachhändler gehen: »Wenn die Reseller die Preise anheben, verdienen auch sie mehr«, rechnet Also-Chef Weissmann vor. **SEITE 16**

CRN-TK-Roundtable

Gute Geschäfte mit TK-Produkten

Wenig geschäftstüchtig zeigen sich die meisten Reseller, wenn es um den Bereich Telekommunikation geht. Dabei bietet die mobile Datenkommunikation gerade für den IT-Fachhandel hohes Geschäftspotenzial, so die Einschätzung der Teilnehmer des CRN-Roundtables in Düsseldorf.

elke.rekowski@crn.de

Die Teilnehmer sind sich einig: Die Technik ist ausgereift und die Kunden zeigen starkes Interesse. Laut dem Branchenverband Bitkom wird die Anzahl der UMTS-Anschlüsse in diesem Jahr allein in Deutschland um gut

40 Prozent auf 22,7 Millionen Anschlüsse steigen. Damit ist das Zusammenwachsen von IT und TK eines der Trendthemen des Jahres. Höchste Zeit also für den IT-Fachhandel, die mobile Datenkommunikation als ein neues Geschäftsfeld zu erkennen und die daraus entstehenden Chancen zu nutzen. Denn auch der TK-Fachhandel erkennt die Möglichkeiten und setzt entsprechende Geschäftsmodelle bereits erfolgreich um, wie sich etwa am Beispiel von subventionierten Netbooks zeigt.

Lesen Sie die Highlights des TK-Roundtables auf der **SEITE 18**.

PC-Hersteller im Test



Die kleinen PC-Hersteller liegen vorne – ab Seite 20

»Certified Program« der CRN

PC-Hersteller im Test

Das Ergebnis der aktuellen CRN-Händlerbefragung zu den Partnerprogrammen der PC-Hersteller: Neueinsteiger Wortmann platzierte sich mit deutlichem Abstand vor Fujitsu Siemens und Hewlett-Packard auf Platz eins.

michaela.wurm@crn.de

Größe allein ist kein Erfolgsgarant. Das zeigte erneut die aktuelle CRN-Befragung zu den Unterstützungsmaßnahmen der Desktop-Hersteller. Die Hüllhorster Wortmann AG schaffte mit einer Gesamtnote von 1,57 die Auszeichnung »CRN Excellent Program«. Bei Fujitsu Siemens Computers (FSC) und Hewlett-Packard wurde die Partnerbetreuung mit den Gesamtnoten 2,27 und 2,35 bewertet und damit als »Certified Program« honoriert.

Deutlich besser als die Konkurrenz schnitt Gesamtsieger Wortmann beispielsweise bei der

Finanzunterstützung und der Projektfinanzierung ab. Bei allen Herstellern am schlechtesten bewertet wurde die Lead-Weitergabe. Im Schnitt ein sehr gut bis gut vergaben die Partner für die Zusammenarbeit mit ihren Herstellern sowie deren Image. FSC musste allerdings Einbußen bei der Imagewertung hinnehmen. Hier erreichte der Hersteller sogar nur Platz drei. **SEITE 20**

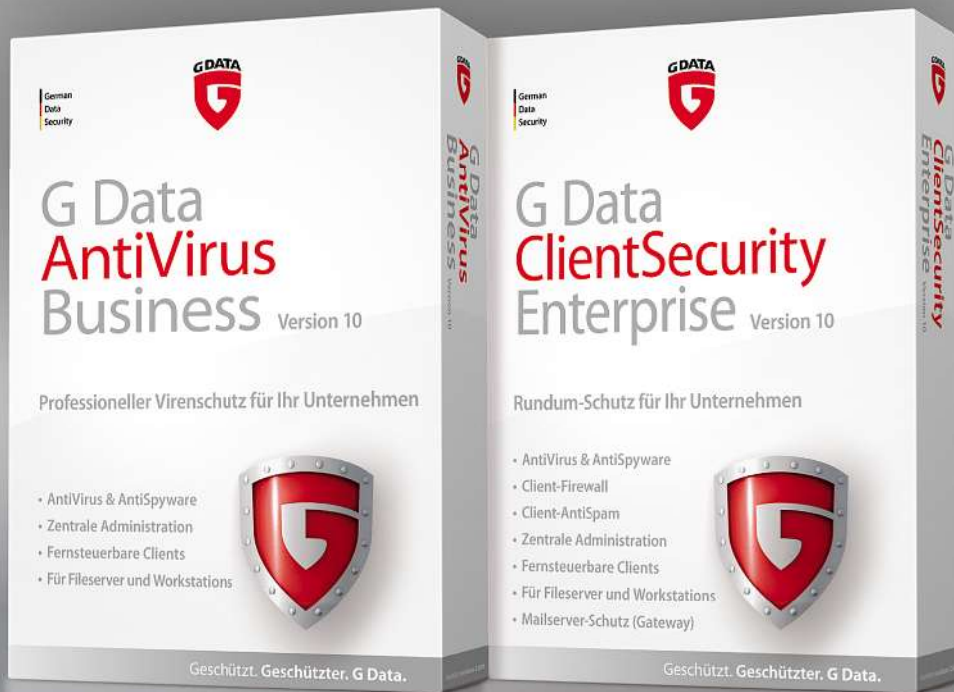
Im Komponentenmarkt

Speicherpreise wieder auf Talfahrt 60
Nach einem Zwischenhoch zum Jahresanfang sind die Speicherpreise für DDR2-Module wieder im freien Fall. Große Hoffnungsträger für die Hersteller bleiben SSD-Speicher und DDR3-Module.



Sicher im Netzwerk.

- ★ AntiVirus & AntiSpyware
- ★ Zentrale Administration
- ★ Fernsteuerbare Clients
- ★ Für Fileserver und Workstations



- ★ AntiVirus & AntiSpyware
- ★ Client-Firewall & AntiSpam
- ★ Zentrale Administration
- ★ Fernsteuerbare Clients
- ★ Für Fileserver und Workstations
- ★ Mailserver-Schutz (Gateway)

Die neue G Data Version 10: Perfekte Sicherheit für Unternehmen.

Die brillante Performance der neuen G Data-Unternehmenslösungen machen den Testsieger-Schutz am Client erstmalig völlig unspürbar und bieten perfekten Schutz für alle Größen von Netzwerken. Natürlich nach G Data-Manier: Höchstes Sicherheitsniveau bei einfacher Handhabung.

G Data		AntiVirus Business	AntiVirus Enterprise	ClientSecurity Business	ClientSecurity Enterprise	MailSecurity
Die Testsieger-Technologie	• Beste Virenerkennung • Fingerprinting: völlig ungebremste PC-Leistung	★	★	★	★	★
G Data ManagementServer	• Remote Administration: Installation, Virensuche, Updates, Einstellungen, auch per Web-Interface	★	★	★	★	
G Data AntiVirus Client	• Schutz für User „unsichtbar“ im Hintergrund • E-Mail-Virenblocker für Outlook, POP3 und IMAP	★	★	★	★	
G Data Firewall Client	• Ferngesteuerte Installation und Einstellung • Individuelle lernfähige Zugriffs-Regeln am Client			★	★	
G Data AntiSpam	• Sofortschutz vor Spam und Phishing • Preisgekrönter Schutz vor Image Spam		★	★	★	★
G Data MailSecurity	• Mail-Gateway zum Schutz vor Viren und Spam • Für beliebige Mailserver wie Exchange, Notes etc.		★		★	★
G Data PremiumSupport	• Signatur-Updates plus Software-Updates • Premiumsupport 24 h an 365 Tagen	★	★	★	★	★

Starke Partner

Der Security-Markt steigt durch immer höhere Sicherheitsanforderungen an Unternehmen stetig an. Ihre Nettwerkunden erwarten von Ihnen einen zuverlässigen Schutz ihrer Ressourcen.

Wir bieten Ihnen technologisch und konzeptionell führende Lösungen und kompetenten Service.

Werden Sie Partner der deutschen Nummer Eins für Sicherheitslösungen.

Tel: 0234 / 9762-170
Fax: 0234 / 9762-299
E-Mail: b-vertrieb@gdata.de



Die neuen G Data-Lösungen live erleben

22. April 2009 Berlin
23. April 2009 Hamburg
28. April 2009 München
29. April 2009 Weinheim

Jetzt anmelden unter: www.gdata.de/roadshow2009



„Mit den G Data-Unternehmenslösungen bin ich voll auf Erfolgskurs: Meine Kunden sind begeistert und die Marge stimmt auch. Einfach klasse.“
Michael Krämer, GF Krämer IT Solutions GmbH, G Data Enterprise Partner

Vorteile für G Data Security-Partner

- ★ Faire Partnerschaft schon ab 5.000€ Zielumsatz pro Jahr
- ★ Persönliche G Data-Ansprechpartner
- ★ 100% indirekter Vertrieb
- ★ Training und Zertifizierung kostenlos
- ★ Partnerweb & Marketingmaterial
- ★ Software zu Sonderpreisen

Distributions- und Subdistributionspartner Deutschland

Broadline Distribution:



VAD Distribution:



Kooperationspartner 2009 Deutschland



Geschützt. Geschützter. G Data.

Kopfnuss

Schönreden: Sprechen Sie schon Kris-isch?

kopfnuss@crn.de

Angesichts der wirtschaftlichen Lage folgen hochrangige Vertreter der IT-Branche zurzeit dem psychologischen Prinzip »je ernster die Lage desto optimistischer die Sprache«. Wie der Kopfnuss zu Ohren gekommen ist, bieten große Unternehmensberatungen wie McKinsey, Boston Consulting oder Pricewaterhouse Coopers inzwischen Kurse an, in der neuen Wirtschaftssprache: Kris-isch.

Das Krisische lehnt sich zwar an die landläufige Business-Sprache an, folgt jedoch völlig eigenen – zum Teil höchst komplexen – Regeln: Nimmt ein Hersteller sich beispielsweise aufgrund der Folgen der Finanzkrise vor, sein halbes Portfolio zusammenzustrichen, heißt dies auf krisisch: »Wir konzentrieren uns auf unser Kerngeschäft.« In den Kursen lernen die Manager auch, dass der Satz »Wir entlassen die Hälfte unserer Mitarbeiter«, sehr negativ aufge-

nommen werden könnte und deshalb auf krisisch folgendermaßen zu lauten hat: »Wir betreiben in Zukunft ein aktives Probezeitmanagement«. Der entlassene Ehemann kann dann freudestrahlend seiner Ehefrau mitteilen, dass er in Zukunft aktiv zur Kostensenkung in seinem Betrieb beiträgt.

Wenn die Hälfte des Gewinnes wegbricht, stellt das die Geschäftsführer im Krisischen auch nicht vor Probleme, sondern allenfalls vor Herausforderungen. Der Satz »ich suche mir eine neue Herausforderung« ist in diesem Zusammenhang allerdings nicht zulässig. Auch nicht wenn ein Unternehmen einen Top-Manager rausschmeißt, denn im Krisischen für Dum-

mies heißt es: »er zieht sich aus dem operativen Geschäft zurück« – gerne noch mit dem Zusatz »aus persönlichen Gründen«. Schlägt sich ein Hersteller ganz am Ende der Nahrungskette mit einem verschwindend geringen Marktanteil in einem Segment herum, bedeutet das auf krisisch: »Wir haben ein sehr großes Potenzial im XY-Marktsegment.« Borussia Mönchengladbach hat demzufolge auch noch ein großes Potenzial in der ersten Bundesliga – das ist wohl richtig. Aber zu behaupten, das Potenzial von Hertha BSC sei sehr gering, nur weil sie an erster Stelle der Tabelle stehen, will nicht so richtig einleuchten. Künftig soll das Krisische auch in Schulen eingeführt werden, was bei den Schülern auf großen Zuspruch stößt. Die Noten Mangelhaft und Ungenügend werden nämlich durch »hat großes Potenzial« und »hat sehr großes Potenzial« ersetzt. ■

Rabe (by Baaske Cartoons)



Editorial

Verhindern Sie die Selbstauslöschung!

Sonntag Morgen, ich bin nach der Lektüre meiner Lieblingszeitung, der FAS (Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung), sofort hellwach: »Wir müssen unser Leben entscheidend ändern, weil wir andernfalls an einem ökonomischen und ökologischen Selbstauslöschungsprogramm teilnehmen«, sagt der Philosoph Peter Sloterdijk.

An so einem Programm will ich natürlich nicht teilnehmen, also lese ich begierig weiter: Jetzt werde in einem neuen »Auswahlverfahren« festgestellt, wer sich von der Krise ansprechen lasse, fährt Sloterdijk fort. Denn, »die Menschheit werde sich teilen und teilt sich bereits vor unseren Augen: In die, die weitermachen wie bisher, und jene, die bereit sind, eine Wende zu vollziehen.« Auch ich bin natürlich bereit, eine Wende zu vollziehen. Doch weitere Antworten, wie man sich denn verhalten solle, bleibt der gute Mann leider schuldig.



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

Antworten auf die Krise finden Sie dagegen in unserem Heft. Beispiel Cisco: Der Netzwerk-Markt ist seit Jahren rückläufig, viele etablierte Hersteller sind mittlerweile verschwunden oder fristen ein Schattendasein. Also steigt Cisco in neue Märkte ein und stellt einen eigenen Blade-Server vor. Unsere Redakteurin Ulrike Wendel nimmt auf Seite 14 die »Unified Computing«-Strategie des Marktführers unter die Lupe.

Beispiel Telekommunikation: Noch immer befassen sich nur wenige IT-Händler mit Themen wie UMTS, so das Fazit einer exklusiven Expertenrunde, die CRN organisierte. Doch das sei ein Fehler, denn »beim mobilen Internet liegt das Geld auf der Straße«, wie Telekom-Manager Sascha Hancke feststellt. Die Ergebnisse unseres Roundtables lesen Sie ab Seite 18.

Mit den besten Grüßen,

Zahl der Woche

39 Prozent

der jungen Menschen in Deutschland möchten laut einer Bitkom-Studie zwar in einem Beruf arbeiten, der im weitesten Sinne mit ITK-Technik zu tun hat. Aber nur sechs Prozent der Befragten wollen nach einer Ausbildung in der IT-Industrie arbeiten.

Anregungen, Kritik oder Frust?

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

Foto der Woche: Second Life eröffnet Rotlichtviertel

Eine Art virtuelles »Rotlichtviertel« nur für volljährige Benutzer will Linden Labs in den nächsten Monaten in seiner virtuellen Parallelwelt Second Life einrichten. In diesen Zonen soll sämtlicher Content ausgelagert werden, der nicht für jugendliche Nutzer geeignet ist. Zugang bekommen dann nur »Residents« (Second Life-Bewohner), die ihre Volljährigkeit gesichert nachweisen können.

Um die dafür nötigen Regeln zu erstellen und festzulegen, welche Inhalte überhaupt davon betroffen sind, wurde die Community aufgerufen, in den nächsten sechs Wochen intensiv mitzuarbeiten. »Zunächst muss einmal definiert werden, was alles unter dem Begriff »Erwachseneninhalte« zu verstehen ist und wie entsprechender Content in Zukunft gekennzeichnet werden soll«, so ein Sprecher von Linden Labs. Nachdem die virtuellen Bewohner ihr Feedback abgegeben haben, sollen dann entsprechende Regeln festgelegt werden und in Kraft treten. Dabei soll den Nutzern eine Übergangszeit von 60 Tagen gewährt werden, um sich an die veränderten Bedingungen anzupassen. ■



Gastkommentar

Steve Janata, Senior Advisor & Channel Program Manager, Experton Group

Green IT und der Channel – Partner würden gerne mitmischen

In der aktuellen Wirtschaftskrise drohen Umweltschutz und Nachhaltigkeit zweitrangig zu werden. Das sollte für das Thema Green IT eigentlich einen herben Dämpfer bedeuten. Aber das Gegenteil wird der Fall sein – denn Green IT umfasst noch eine weitere Dimension: Kostensenkung. Und damit könnte Green IT zum Schlüsselthema für den gebeutelten Channel avancieren, denn aktuell werden händeringend Projekte gesucht, die kurzfristig zu Kosteneinsparungen führen.

Allerdings scheinen die meisten Partner mit dem ganzheitlichen Thema Green IT überfordert zu sein. Das ist auch nicht verwunderlich, denn der Verkaufsprozess eines Green IT-Ansatzes ist ein anderer als bei herkömmlichen Projekten. Man muss neben den klassischen IT-Themen auch Facility-Aspekte verstehen und dies scheint ä-

ßerst schwierig zu sein. Mit den bisherigen Maßnahmen seitens der Hersteller/Anbieter zur Unterstützung ihrer Partner, wie Produktbroschüren und allgemeine Marketingaussagen zum Kostensenkungspotenzial, ist es jedenfalls nicht getan.

Wenn Partner Green IT-Lösungen verkaufen sollen, dann müssen beide Seiten – Technologie-Anbieter und der Channel – dringend in das Know-how der Partner bzw. Mitarbeiter investieren. Besonders das Thema Wirtschaftlichkeitsrechnung sollte dabei im Vordergrund stehen. Nur wer seinem Kunden plausibel darlegen kann, wann und wie sich seine Investition rechnet, wird zum erfolgreichen Abschluss kommen. Die Hersteller bieten solche Tools zur Unterstützung auch häufig an. Neben dem Einsatz solcher Hilfsmittel sind aber auch Schulungen für den Vertrieb



unumgänglich. Denn nur wer die richtigen Fragen stellt und den Gesamtkontext verstanden hat, kann auch beim Kunden das Verständnis für den Sinn solcher Investitionen wecken.

Und das ist wichtig, denn für den Kunden bedeutet der Einsatz von Green IT-Lösungen zunächst einmal eine durchaus signifikante Investition. Hilfe zur Selbsthilfe ist also das Gebot der Stunde! ■

Briefe

Innovation ohne Schaumschlägerei

(CRN 11/09), »Kopfnuss«

Ist es denn nicht schön, dass es in unserer hektischen Zeit noch Unternehmen und Verbände gibt, die nicht Lemmingen-haft hinter Zeitgeistströmungen herhecheln, sondern mit fester Bodenhaftung weitreichende Strategien verfolgen? Die nicht Blasen produzieren, die sich irgendwann mit mehr oder weniger signifikantem Knall im Nichts auflösen?

Sollten Sie mit Herrn Bürstenbinder gemeinsam einen Rundgang auf dem GFT-Stand unternommen haben, sind Sie sicherlich auch an unseren Produkten vorbeigekommen, von denen sich eines FEP-IP nennt (= Fernmelde-Einbauplatte für VoIP und ISDN). Das ist ein durchaus innovatives Produkt und könnte auch schlicht VoIP-Flushphone für Neudeutsch-Anhänger heißen. Vielleicht wäre es dann ja auch

mal einer Erwähnung in CRN wert. Aber ich verstehe – ein Fernsprecher zum Tischeinbau mit Netzwerkstecker von einer Firma, die sich Telefonbau Arthur Schwabe nennt und gut 85 Jahre alt ist, da riecht man doch schon die Staubschicht. So einer alten Eiche des deutschen Mittelstandes kauft man doch höchstens noch einen Kurbelfernsprecher ab (ja, ja – haben wir bis zur ROHS-Einführung auch noch hergestellt und verkauft). Aber VoIP-Telefone, -Notrufsprechstellen und -Gateways? Da geht man doch eher zu einem echt innovativ klingenden Verteiler (Distributor) und lässt sich das Zeug vom anderen Ende der Welt herankarren, anstatt es direkt bei einem deutschen Hersteller zu kaufen.

Okay, diese Jungs haben die Terminologie des Sales eben besser drauf. Wir machen einfach nur gute, innovative Produkte ohne Schaumschlägerei.

DIETER FISCHER, TAS TELEFONBAU
A. SCHWABE, MÖNCHENGLADBACH



Inspiring Innovation • Persistent Perfection



X58LE

Leistungsstarkes Einstiegsnotebook



V1V

Der Business Profi



- Intel® Pentium® Prozessor T3400 (2.16 GHz / 667 MHz FSB / 1 MB L2 Cache)
- Original Windows Vista® Home Basic
- Microsoft Office Ready - mit kostenloser 60 Tage Office Professional 2007 Testversion
- 15.6" TFT 16:9 (WXGA Color Shine Glare Type LCD Panel / 1366x768)
- Intel® GMA X3100 - shared
- 2048MB (1x 2048MB) DDR2-800
- 250 GB S-ATA HDD 5400 U/min
- 8x DVD-Super Multi D/L Double Layer
- 2 Jahre PickUp & Return Garantie

X58LE-EP008A

€ 407,- HEK zzgl. MwSt.

- Intel® Centrino® 2 Prozessortechnologie Intel® Core™ 2 Duo Prozessor P8600 (2.40GHz / 1066MHz FSB / 3MB L2 Cache)
- Original Windows Vista® Business
- Microsoft Office Ready - mit kostenloser 60 Tage Office Professional 2007 Testversion
- 15,4" TFT (WSXGA+ Color Shine Glare Type LCD Panel / 1680x1050)
- ATI Mobility Radeon™ HD3650 512MB VRAM
- 4096MB (2x 2048MB) DDR2-800
- 320 GB S-ATA HDD 5400 U/min
- 2 Jahre PickUp & Return Garantie

- **Spritzwassergeschützte Tastatur**
- **Treiberunterstützung für Windows XP**

V1V-AK008C

€ 1.029,- HEK zzgl. MwSt.

DockingStation

€ 149,- HEK zzgl. MwSt.

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



13. WOCHE

Fakten & Analysen

- 10 EU erweitert Zollausssetzung für 22-Zoll-LCD-Monitore**
Was wird aus 16:9?
Avnet kündigt Kurzarbeit an
VAD rechnet mit weniger Aufträgen
Gerüchte über Übernahme von Sun durch IBM
Kommt der Milliarden-Deal?
- 12 Systemhaus Bechtle stellt sich auf Rezession ein**
Weniger Gewinn und Umsatz erwartet
Actebis übernimmt Ingram Dänemark
Broadline-Geschäft in Skandinavien neu verteilt



Unified Computing: CEO John Chambers hat große Pläne mit Cisco. Seite 14

Schwerpunkt

Thema der Woche: PC-Hersteller im Test

- 20 Wortmann trifft ins Schwarze**
CRN-»Certified Program«



Auf Anhieb ins Schwarze traf Wortmann bei der Händlerbewertung der Partnerprogramme von PC-Herstellern. Seite 20

Diese Woche auf crn.de

i Mehr **INFOS**: Aktuelle News und wertvolle Tipps zum Online-Handel unter www.crn.de/etailer

F Aktuelle **FOTOS** von den wildesten Partys der diesjährigen CeBIT unter www.crn.de/party

F Im **FORUM** unter www.crn.de/forum können Sie über aktuelle Aufreger und Handelsthemen diskutieren.

Unternehmen

- 14 Cisco mischt den Server-Markt auf**
Channel zeigt Interesse an Unified Computing
- 15 Brocade positioniert sich im Data Center-Markt**
Nach der Übernahme von Foundry Networks
- 16 Muss der IT-Channel teurer werden?**
IT-Industrie debattiert über Preiserhöhungen
- 17 Zwei Drittel der Certified Reseller herabgestuft**
Kaspersky erhöht Hürden für Partner
- 18 »Das Geld liegt auf der Straße«**
CRN-Roundtable »Telekommunikationsmarkt 2009« in Düsseldorf



Volltreffer!
Jeden Tag erhält der Online-Besteller mit dem höchsten Tagesumsatz einen **Gutschein* über 50,- €!**

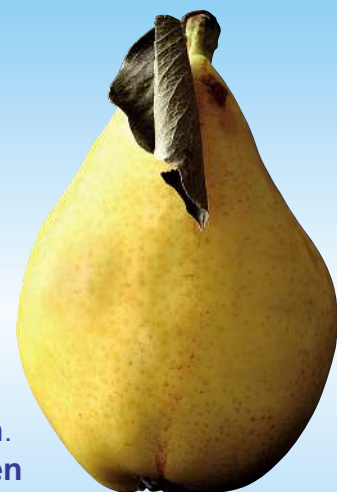
bluechip

CREATING COMPUTERS.

Äpfel mit Birnen vergleichen? Na klar!

Der neue bluechip Webshop bietet Ihnen einzigartige Möglichkeiten, Produkte miteinander zu vergleichen.

So finden Sie in unserem riesigen Angebot immer das passende Produkt für Ihren Kunden. Und wenn Sie Ihre Wahl getroffen haben, erleichtern unsere **Komfort-Shopping-Funktionen** die nächsten Schritte. Also vergleichen Sie – wenn es erforderlich ist, auch Äpfel mit Birnen.





Der erfolgreichste Multi- Prozessor-Server der Welt.*

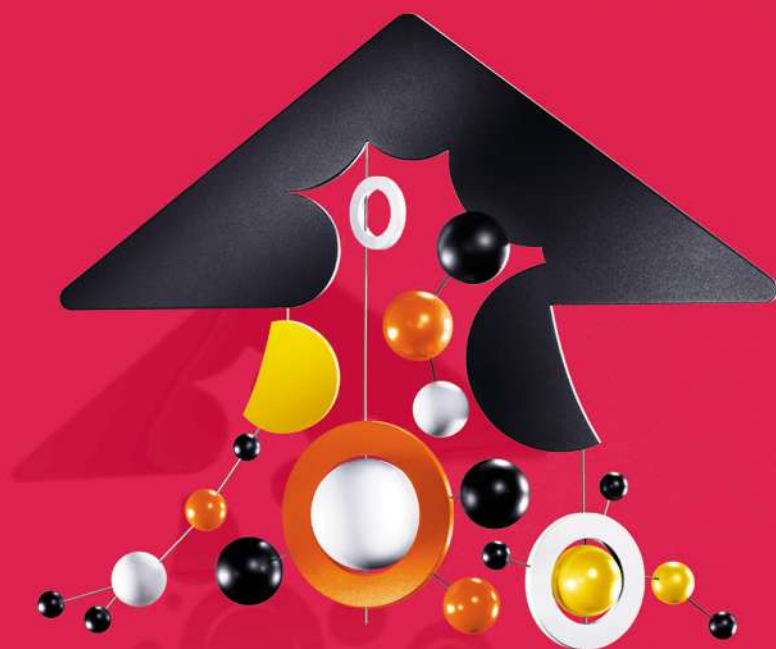
Perfekte Technologien für die Virtualisierungs-Pläne Ihrer Kunden.

UMDENKEN BEIM THEMA GÜNSTIGE VIRTUALISIERUNG.

Der HP ProLiant DL580 G5: Bester seiner Klasse in Sachen Kosteneffizienz.

Machen Sie Ihren Kunden ein hochattraktives Promo-Angebot inkl. 128 GB Speicher** und profitieren Sie von einem unglaublich günstigen Einkaufspreis. Der HP ProLiant DL580 G5 kombiniert die Leistungsfähigkeit von Intel® Xeon® Prozessoren mit der Zuverlässigkeit eines HP ProLiant. Das Ergebnis: der Virtualisierungs-Server mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis weltweit. Bei TPC-C-Tests mit 4-Prozessor-Maschinen lag der DL580 45% vor dem nächsten Wettbewerber.*

Technologien für Ihren Geschäftserfolg.



HP ProLiant DL580 G5 Server

- Mit den neuesten Intel® Xeon® Prozessoren 7400
- Integrierte Lights Out 2 Technologie
- Unterstützt bis zu 256 GB RAM

Bestellnummer: AR635A

HP ProLiant DL580 G5 mit 128 GB RAM** bis zum 30. 4. 2009 für nur € 16.099 HEK zzgl. MwSt.***
Rufen Sie uns an: 01805 347 499 (14 Cent/Minute aus dem deutschen Festnetz – Mobilfunkpreise können abweichen).



Management & Recht

- 24 Richtig werben mit Preisangaben (Teil 1)**
Abmahnungen vermeiden



Vor allem bei IT-Produkten ist der Preis ein wichtiges Kaufargument. Seite 24

Märkte & Prognosen

- 28 Angst vor Risiken beim Online-Shopping**
Datenblatt
- 29 Unternehmen sollen für Gebrauchts-Software kämpfen**
Kritik an Beschränkungen durch Hersteller

Produkte & Technologien

- 32 Intel: Montevina Plus: schneller, schmaler, sicherer**
Lexware/Mamut: ERP-Komplettpaket für Mittelständler
- 34 Red Hat: Kampfansage an VMware, Citrix und Co**
Antec: Sparsame Kraftprotze



Montevina Plus: Intel überarbeitet seine Centrino-2-Plattform und optimiert diese damit sowohl für Subnotebooks, als auch für Highend-Laptops. Seite 32

Blitzlicht

- 26 Kaspersky: Fiat 500 für den umsatzstärksten Partner**
Eno: Xbox für Windows Mobile-Vermarkter
IC Intracom: Rabatt für Sauberkeit
- 27 Sanyo Fisher Sales: Abwrackprämie für Projektoren abstauben**
Lexmark: Zwei Drucker zum Preis von einem
DNS: Ostergewinnspiel in der Distribution



Aktiver Verkauf lohnt sich: Für die drei umsatzstärksten Kaspersky-Reseller gibt es je einen Fiat 500. Seite 26

Rubriken

- 3 Meinung**
- 4 Leserforum**
- 30 Personen**
- 31 Termine**
- 35 Kontaktbörse**
- 60 Komponentenmarkt**
- 62 Impressum/Inserentenverzeichnis**

TV-Satt!

Umsatz einschalten.



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

Bis zu 85 Mbit/s!

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



dLAN® 85 HSplus
• integrierte Steckdose mit Netzfilter



dLAN® 200 AVplus
• integrierte Steckdose mit Netzfilter

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® 200 AV Wireless G
• WLAN Anschluss



dLAN® 200 AVEasy
• Verschlüsselung per Knopfdruck



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

Notizen

Intel droht AMD mit Lizenzentzug

benjamin.blaume@crn.de

Der Chip-Hersteller Intel wirft AMD den Bruch eines seit 2001 bestehenden Patentabkommens vor. Demnach verleihe AMD mit der Ausgliederung der Chip-Produktion ein Abkommen, das den Bau von x86-Prozessoren erlaubt. Intel argumentiert, dass das kürzlich gegründete Joint Venture »Globalfoundries« keine Tochterfirma von AMD sei, sondern dem arabischen Investor ATIC mehrheitlich gehöre. Demnach dürfe die neue Firma keine Intel-Patente nutzen. Nun räumt Intel seinem Partner eine Frist von 60 Tagen ein, um die strittigen Punkte aus dem Weg zu schaffen. Ansonsten werde das Lizenzabkommen hinfällig. ■

Cisco drängt in den CE-Markt

ulrike.wendel@crn.de

Cisco macht sich weiter im Markt für Unterhaltungselektronik breit. Nach Linksys und Scientific Atlanta übernimmt Cisco für 590 Millionen Dollar in Aktien den Camcorder-Spezialisten Pure Digital. Pure Digital ist vor allem in den USA für seine Mini-Camcorder der »Flip«-Reihe bekannt und hält dort einen Marktanteil von 24 Prozent. Die Videorekorder richten sich an Nutzer, die ihre Videos schnell in Portale wie YouTube einstellen möchten. Die 90 Mitarbeiter von Pure Digital sollen in die »Consumer Business Group« von Cisco wechseln. ■

Kabel Deutschland macht Mobilfunk

michaela.wurm@crn.de

Mit dem geplanten Einstieg von Kabel Deutschland (KDG) in den Mobilfunkmarkt steht den Telekom-Konzernen in Deutschland eine neue Konkurrenz ins Haus. Der größte deutsche Kabelnetzbetreiber will künftig sein »Triple-Play«-Angebot aus Fernsehen, Internet und Festnetz-Telefonie auch mit Mobilfunk-Tarifen bündeln. Die derzeit laufenden Verhandlungen mit dem Netzbetreiber O₂ befinden sich laut KDG-Vorstandschef Adrian von Hammerstein bereits in einem finalen Stadium. Eine Vertragsunterzeichnung soll noch im April zustande kommen. ■

Was wird aus 16:9?

EU erweitert Zollausssetzung für 22-Zoll-LCD-Monitore

Die EU weitet die Zollausssetzung jetzt auch auf den Import von LCD-Monitoren bis zu einer Größe von 22 Zoll und auf das 16:10-Format aus. Computer-Displays im 16:9-Format müssen weiterhin mit 14 Prozent verzollt werden – das macht das Fernsehformat unattraktiv. Die Hersteller müssen umdenken und reagieren, äußern sich aber noch zurückhaltend.

nadine.kasszian@crn.de

In Zukunft müssen keine Importzölle mehr für 22-Zoll-LCD-Monitore entrichtet werden, auch nicht im 16:10 Format. Einen entsprechenden Vorschlag für eine neue Verordnung hat die EU-Kommission bereits vorgelegt, als letzter Schritt fehlt nur noch die Veröffentlichung im Amtsblatt. Die IHK empfiehlt Importeuren schon jetzt, Berufung gegen Abgabenbescheide einzulegen, mit Hinweis auf die bevorstehende Verordnung. Mit der Veröffentlichung im Amtsblatt wird in den nächsten Wochen gerechnet. Die Zollsätze in Höhe von 14 Prozent für LCD-Monitore mit einer Bildschirmdiagonale von bis zu 19 Zoll und einem Bildschirmformat von 4:3 oder 5:4 wurden schon seit 2007 durch eine EU-Verordnung für einen Zeit-

raum von zwei Jahren vollständig ausgesetzt. Dieser Zeitraum endete am 31. Dezember 2008.

Den Ablauf der Verordnung hat die EU nun für eine Ausweitung des vorübergehenden Zollerlasses genutzt. Der neue Vorschlag der europäischen Kommission würde rückwirkend ab dem 1. Januar 2009 gelten. Die vorangegangene Zollausssetzung soll um zwei Jahre verlängert und auf Geräte mit einer Bildschirmdiagonale

von bis zu 22 Zoll sowie auf die Bildschirmformate 1:1 und 16:10 ausgedehnt werden. Hinzu kommt außerdem eine zweijährige Zollausssetzung bis Ende 2010 für schwarzweiße oder andere einfarbige Monitore mit einer Bildschirmdiagonalen von bis zu 30,5 Zoll und Bildformaten von

1:1, 4:3, 5:4 oder 16:10 und mehr als 1.600 x 1.200 Pixel.

Für das 16:9-Format würden laut Vorschlag jedoch weiterhin Zollabgaben fällig. Endkunden bietet das 16:9-Format die Möglichkeit, ihr Fernsehgerät zum Beispiel durch einen Monitor in FullHD-Auflösung und mit einer DVI-Schnittstelle zu ersetzen. Auf der CeBIT zeigten Hersteller wie BenQ und LG neue 16:9-Bildschirme unter anderem auch in Größen bis

22 Zoll. BenQ kündigte sogar an, dass der Hersteller 16:10-Displays Stück für Stück aus dem Portfolio entfernen und durch 16:9 ersetzen wolle. Tritt die Verordnung in Kraft, werden die Karten noch einmal neu gemischt – zugunsten der Fernsehindustrie und zugunsten von 16:10. Bis die Verordnung

nicht veröffentlicht ist, wollen sich die Hersteller nicht festlegen, ob sie die Preise senken werden. Es bestünde die Möglichkeit, die günstigeren Importe 1:1 an den Kunden weiterzugeben, was insgesamt zu niedrigeren Preisen führen würde. »Wir müssen abwarten, wie unsere Lieferanten mit der Verordnung umgehen. Ich hoffe aber auch aus kaufmännischer Sicht auf kluge Entscheidungen«, erklärt Christoph Dassau, Director Consumer Electronic Group von Broadliner Ingram Micro.

Klar im Vorteil sind Hersteller wie beispielsweise Samsung, die bereits in Europa produzieren. »Da Samsung seit längerer Zeit über Produktionsstätten in Europa verfügt, wird dies keine Auswirkungen auf unser Pricing haben«, erklärt Karl Tucholski, Business Director IT von Samsung, im Gespräch mit *Computer Reseller News*. ■



VAD rechnet mit weniger Aufträgen

Avnet kündigt Kurzarbeit an

Value Add Distributor Avnet kündigt Kurzarbeit an – trotz bislang profitablen Geschäftsverlauf. Grund: Das Auftragsvolumen ab April sei spürbar niedriger als erwartet, die Prognosen für die Sommermonate sehr unsicher.

wolfgang.kuehn@crn.de

Betriebsbedingte Entlassungen würden beim Value Add Distributor Avnet Technology Solutions auf keinem Fall zu Disposition stehen. Deshalb nutze man in der jetzigen Situation die Möglichkeit der Kurzarbeit. »Obwohl wir die ersten beiden Quartale des Geschäftsjahres 2009 mit relativ guten und stabilen Ergebnissen abschließen konnten, rechnen wir ab April mit einem eher verhaltenen Auftragsvolumen-

men«, begründet Gerhard Hundt, Deutschland-Chef bei Avnet, den Antrag auf Kurzarbeit.

Der Umfang der Kurzarbeit wird auf das Unternehmen bezogen 10 bis 15 Prozent betragen. So bleibe der VAD flexibel, um bei steigendem Auftragsvolumen schnell reagieren zu können. »Vor allem sind so die Betreuung unserer Kunden und die Aufrechterhaltung unserer umfangreichen Serviceleistungen jederzeit sichergestellt«, fügt Hundt hinzu.

Für die Betroffenen bedeutet dies während der Kurzarbeitszeit eine Reduzierung der Einkommen auf 60 beziehungsweise 67 Prozent des Nettoeheltes. Den Unternehmen ist es freigestellt, zusätzliche Leistungen auf das Kurzarbeitergeld zu zahlen. ■

Kommt der Milliarden-Deal?

Gerüchte über Übernahme von Sun durch IBM

Medienberichten zufolge bahnt sich in der IT-Branche eine milliardenschwere Übernahme an: IBM verhandelt mit Sun über eine Übernahme. Der mögliche Kaufpreis soll 6,5 Milliarden Dollar betragen.

matthias.hell@crn.de

Wie amerikanische Medien aufdeckten, verhandelt die International Business Machines Corp (IBM) mit dem Wettbewerber Sun Microsystems über einen Kauf. Zwar sei noch ungewiss, ob es zu der Übernahme komme, doch wurde bereits ein möglicher Kaufpreis genannt: Mindestens 6,5 Milliarden Dollar müsse IBM in bar zahlen, um Sun zu übernehmen, so informierten Quellen. Das wäre mehr als das Doppelte des derzeitigen Börsenkurses von Sun.

Nach Auskunft des »Wall Street Journal« überprüfen IBM-

Juristen im Moment die rechtlichen Verpflichtungen von Sun Microsystems, was den Fortgang der Kaufverhandlungen um einige Tage oder Wochen verzögern könne. Unklar ist auch, ob ein Zusammengehen der beiden IT-Konzerne kartellrechtlich möglich ist: Die Kombination von Sun und IBM würde laut IDC-Zahlen 65 Prozent des Marktes für Unix Server kontrollieren. Das wäre eine echte marktbeherrschende Stellung, was den Kartellwächtern in den USA und der EU kaum entgehen dürfte.

Von Analysten werden zudem Bedenken geäußert, ob sich die Produkte von Sun und IBM in einigen Bereichen nicht zu sehr überschneiden: Gerade Sun ist immer noch stark von den High-End-Servern abhängig, vor allem in der Finanz- und Telkobranche, und besonders dieser Markt gerät derzeit unter Druck. ■



Wie kommen Träume in
die Welt?



Intuos4.
Hier fängt alles an.

intuos₄ Eine neue Stifttablett Generation für Designer, die ihr kreatives Potential voll ausschöpfen wollen. Wie Michal Jelinek. Mit dem neuen Intuos4.



Händlerinformationen erhalten Sie unter:
dealer-de@wacom.eu
Deutschland: +49 (0)69 6640 4394
Schweiz: +41 (0)2 2310 0304
Österreich: +43 (0)1 599 142 064

Unsere Distributoren in:

Deutschland



Deutschland, Österreich, Schweiz



Österreich



Schweiz



Weniger Gewinn und Umsatz erwartet

Systemhaus Bechtle stellt sich auf Rezession ein

Novum bei Deutschlands größtem Systemhaus: Erstmals seit Jahren rechnet Bechtle mit spürbarem Umsatz- und Gewinnrückgang. Der neue CEO Thomas Olemotz schließt nichts aus, sogar Entlassungen seien denkbar. An einem Standort ist bereits Kurzarbeit angemeldet.

martin.fryba@crn.de

Die allgemeine Wirtschaftsflaute hat das Systemhaus Bechtle erreicht. CEO Thomas Olemotz hat vergangene Woche sinkende Umsätze und einen Gewinnrückgang im laufenden ersten Quartal vorhergesagt. Der Manager rechnet mit Werten, die »deutlich unter Vorjahr liegen«. Im schlimmsten Fall seien sogar zweistellige Rückgänge möglich. Eine Prognose für das laufende Geschäftsjahr nannte Olemotz nicht. Im vergangenen Jahr setzte Bechtle im ersten Quartal fast 337 Millionen Euro um, ein Plus von acht Prozent. Das Ergebnis vor Steuern kletterte damals um fast 13 Prozent auf zwölf Millionen Euro.

Olemotz gab an, »Kosten in allen Bereichen« überprüfen zu

wollen. Sogar einen Stellenabbau wollte er »zu diesem Zeitpunkt nicht ausschließen«. Entsprechende Pläne gäbe es aber noch nicht. Ein Bechtle-Systemhaus hat bereits Kurzarbeit angemel-

ANZEIGE

Computer
Reseller News
Webinar
26.03.2009 | 13.00 Uhr - 1 Stunde
Thema:
Mehr Umsatz im Mittelstand - IBM Lotus Foundations Komplettlösung!
IBM express advantage
Kostenlos anmelden!
go.crn.de/151

det, ein anderes könnte sich dieser Maßnahme anschließen. Die Entscheidungen darüber treffen die jeweiligen Geschäftsführer der Bechtle-Systemhäuser, die direkte Ergebnisverantwortung für ihre Niederlassung tragen.

Die ausbleibenden Aufträge aus der Industrie will Bechtle durch verstärkte Vertriebsanstrengungen im Geschäft mit Behörden kompensieren. Die entscheidende Frage sei laut Olemotz, »inwieweit uns das gelingt«. Erst vor kurzem meldete Bechtle einen zweistelligen Millionenauftrag von der Bundeswehr.

Die derzeitige Schwächephase kommt für Bechtle zu einem ungünstigen Zeitpunkt. Das Systemhaus steht mit seinem E-Commerce-Handelsgeschäft kurz vor dem Markteintritt in Portugal. In der zweiten Jahreshälfte 2009 ist eigentlich der Eintritt in den osteuropäischen Markt geplant, spä-



Kaum an der Spitze bei Bechtle, muss der neue CEO Thomas Olemotz den Rotstift ansetzen

ter will Bechtle sogar nach Brasilien expandieren.

Dennoch wird Bechtle für 2008 wie im Vorjahr eine Dividende von 0,60 Euro je Aktie ausschütten. Knapp ein Prozent der Bechtle-Aktien hält der Firmen-

gründer und Aufsichtsratsvorsitzende Gerhard Schick, seine Tochter, ebenfalls Mitglied im Aufsichtsrat, ist mit 32 Prozent größte Einzelaktionärin. ■

Broadline-Geschäft in Skandinavien neu verteilt

Actebis übernimmt Ingram Dänemark

Actebis stärkt das Skandinavien-Geschäft. Im Rahmen eines Asset-Deals übernimmt die Soester Gruppe von Ingram Micro das Broadline-Geschäft in Dänemark. Ingram wird sich künftig in Nord-europa auf das VAD-Geschäft konzentrieren.

wolfgang.kuehn@crn.de

In Skandinavien baut die Actebis-Gruppe kontinuierlich ihr Distributions-Geschäft aus. Ungeachtet der angespannten Wirtschaftslage hat jetzt der Broadliner eine Offerte des Mitbewerbers Ingram Micro angenommen und damit »eine gute Gelegen-

heit, unser Distributionsgeschäft in Nordeuropa weiter zu stärken«, wie Klaus Hellmich, Vorsitzender der Geschäftsführung der Actebis-Gruppe, die Übernahme des Broadline-Geschäfts von Ingram Micro in Dänemark kommentiert.

Kundenstamm wird übernommen

Zuvor müssen allerdings noch die Aufsichtsbehörden ihren Segen zur Übernahme geben. Die Beteiligten rechnen damit, dass dies bis zu Beginn des dritten Quartals erfolgt sein dürfte. Klar ist schon, wenngleich sich beide Distributoren zu Details über die Verkaufskonditionen nicht äußern wollen, dass Actebis alle

Mitarbeiter und den gesamten Kundenstamm der dänischen Ingram-Micro-Niederlassung übernehmen wird. Den Rückzug aus dem Broadline-Geschäft begründet Jay Forbes, Präsident bei Ingram Micro für die EMEA-Region, damit, dass »wir uns auf unsere

DC/PoS-Aktivitäten in Dänemark und den gesamten nordeuropäischen Raum konzentrieren werden«. Damit wird sich Ingram noch stärker um den Ausbau des VAD-Geschäfts der Data Capture/POS Division bemühen. ■

Finanzticker

___ Gewinn einbruch bei der Synaxon-Gruppe: Der Preisverfall bei ITK-Produkten und Investitionen haben sich auf das Ergebnis der Synaxon AG niedergeschlagen. Für das zurückliegende Geschäftsjahr meldet die Kooperation einen Konzernumsatz von 15,2 Millionen Euro (Vorjahr 16,5 Millionen). Nach vorläufigen Zahlen werde ein Jahresüberschuss von 1,5 Millionen Euro erwartet, deutlich weniger als im Vorjahr (2,2 Millionen Euro). Als Grund nennt die Gruppe außerplanmäßige Abschreibungen aufgrund niedrigerer Erlöse der Systemhauskooperation I-Team. **___ Übernahmerüchte bei Palm:** Nach einem erneuten Umsatzeinbruch mehrten sich die Übernahmespekulationen um den Smartphone-Hersteller Palm. Das Unternehmen musste im dritten Quartal 2009 einen drastischen Umsatzrückgang um 70 Prozent auf 90 Millionen Dollar hinnehmen. Der Fehlbetrag wuchs von knapp 55 Millionen Dollar auf 95 Millionen Dollar. Neben der Finanzkrise leidet der Hersteller auch unter hausgemachten Problemen, etwa Lieferverzögerungen beim aktuellen »Treo Pro«. **___ Sony Ericsson erwartet Rekordverlust:** Sony Ericsson rechnet für das laufende Quartal mit einem Rekordverlust von 340 bis 390 Millionen Euro vor Steuern. Als Ursache nannte der weltweit viertgrößte Handyhersteller die schwache Nachfrage und eine Senkung der Lagerbestände im Handel und in den Vertriebskanälen. Medienberichte, dass Ericsson den Ausstieg aus dem Gemeinschaftsunternehmen plane, dementierte Sony Ericsson inzwischen. **___ Oracle übertrifft Erwartungen:** Oracle erwirtschaftete im dritten Geschäftsquartal mit neuer Software 1,5 Milliarden Dollar, sechs Prozent weniger als im Vorjahr. Die Analysten hatten mit einem Rückgang von zwölf Prozent gerechnet. Der Gewinn ohne Sonderposten lag bei 35 Cent pro Aktie, drei Cent über den Prognosen. Für das vierte Quartal rechnet der Konzern mit einem Umsatzrückgang von bis zu 14 Prozent. ___



Der Kongress für den
**professionellen
Online-Handel 2009**

**etail
summit
2009**

Die Themen im Überblick

- **Online Handel 2009:**
Die aktuellsten Zahlen und Marktforschungsstudien. Exklusive »Channeltracks«-Marktstudien werden auf dem Etail Summit 2009 vorgestellt
- **Amazon, Neckermann, eBay, Quelle:**
Welche Firmen und welche Strategien werden in diesem Jahr erfolgreich sein?
- **Internationaler Ausblick:**
Welche Player dominieren den Markt in England, Frankreich und Osteuropa?
- **Strategien für Fachhändler und Systemhäuser:**
Praxis-Know-how für erfolgreiches E-Commerce
- **Logistik im Etail-Zeitalter:**
Neue Konzepte von den Dienstleistungs-Unternehmen
- **Rechtssicherheit:**
Tipps zum Schutz vor Abmahnungen und weiteren juristischen Fallen
- **Erfolgsfaktoren:**
Blick hinter die Kulissen erfolgreicher Online-Großhändler
- **Social Commerce:**
Welche Auswirkungen haben die Netzwerke auf den Online-Handel?
- **Die Zukunft des Online-Handels:**
Wie werden Web 3.0 und semantisches Web den E-Commerce verändern?
- **Preisgestaltung:**
Wie finde ich den richtigen Preispunkt im Internet und wie kann ich von den Preisvergleichern profitieren?
- **Networking:**
Treffen Sie die erfolgreichen Etailer und erfahren Sie aus erster Hand, wie Sie Ihre Umsätze im E-Commerce steigern können

Erleben Sie folgende Top-Speaker!



Keynote

Internet-Visionär
Ossi Urchs



Kai Gutzeit
Head of Google
Enterprise DACH



RA Max-Lion Keller
IT-Recht-Kanzlei
München



Martin Wild
Geschäftsführer
Home of Hardware



Stephan Zoll
Director Merchant
Business Ebay



Workshop

»Webshop-Optimierung«
mit Jarg Temme,
DealUnited
Lassen Sie Ihren Web-Shop von unserem
Experten analysieren.

Erhöhen Sie Ihren Profit im Onlinehandel

**Jetzt online
anmelden
für nur 79,- Euro inkl. Mittagessen,
Abendimbiss, Getränke,
Tagungsunterlagen auf USB-Stick**

Wir bieten dem Online-Händler ein Forum

www.crn.de/etail-summit



Channel zeigt Interesse an Unified Computing

Cisco mischt den Server-Markt auf

Mit der Vorstellung seiner »Unified Computing«-Strategie drängt Netzwerker Cisco noch stärker ins Rechenzentrum - und bringt dabei mit der Vorstellung eines eigenen Blade Servers den Servermarkt durcheinander. Der Vertrieb der neuen Lösung erfolgt in Europa zunächst nur über eine Handvoll ausgewählter Partner.

ulrike.wendel@crn.de

Die Gerüchte kursierten bereits seit Wochen, jetzt ist es offiziell: Im Rahmen seines Unified Computing-Systems (UCS) bringt der Netzwerkgigant Cisco einen eigenen Blade Server auf den Markt. Mit Unified Computing will Cisco künftig die komplette Rechenzentrums-Ausstattung wie Netzwerk-Infrastruktur, Server, Storage-Zugang und Virtualisierung aus einer Hand anbieten. Für UCS verspricht sich der Netzwerkgigant weltweit ein Marktpotenzial von 20 Milliarden Dollar, in Deutschland erwartet man einen Markt von rund einer Milliarde.

Das Data Center hat Cisco bereits seit längerem als Wach-

land. Am Rechenzentrum der Zukunft bastelt Cisco dabei nicht allein, sondern mit einer Reihe namhafter Partner. Mit im Boot sind unter anderem Intel, BMC, EMC, Microsoft und VMware.

Mit UCS fasst Cisco einzelne Bausteine zu einer ganzheitlichen Architektur zusammen, die die Virtualisierung im Data Center vorantreiben soll. Im Mittelpunkt der Lösung steht der Blade Server, mit dessen Entwicklung Cisco vor zwei Jahren unter dem Codenamen »California« begonnen hat. Weitere Komponenten sind unter anderem ein Blade Server Chassis, das bis zu acht Server-Blades und zwei Fabric-Ex-

Boxen, sondern bringen ein ganzes System für das Rechenzentrum auf den Markt«, erklärte er. Auf Nachfrage sollen die Komponenten allerdings auch einzeln erhältlich sein.

Mit seinem neuen Vorstoß ins Rechenzentrum tritt Cisco in direkte Konkurrenz zu den großen Server-Herstellern, vor allem zu HP und IBM, die den Markt derzeit beherrschen. Dank komplementärer Portfolios hat Cisco mit den Herstellern bisher enge Partnerschaften gepflegt. Der Netzwerker selbst allerdings bewertet Unified Computing nicht als direkten Angriff auf das x86-Geschäft. »Unser Ziel ist es nicht,

Neue Weichenstellung im Markt für Blade Server

tumsmarkt entdeckt. Mit der Initiative »Data Center 3.0« hat die Nummer eins der Netzwerkbranche vor zwei Jahren seine Technologievision für das Rechenzentrum der nächsten Generation vorgestellt und bereits mehrere Data Center Switches seiner »Nexus«-Produktfamilie präsentiert. »Wir sehen Unified Computing als logische Erweiterung unserer Strategie an«, sagt Patrick Schmidt, Regional Sales Manager für Ciscos Data Center-Produkte in Deutsch-

tender fasst und die Data Center Switches »Nexus 5000« als zentrale Fabric Switches. Alle Konfigurations-Aufgaben lassen sich von einer zentralen Management-Oberfläche aus steuern. Die Lösung soll ab dem zweiten Quartal erhältlich sein.

CEO John Chambers betonte bei der Vorstellung der Unified Computing-Strategie in der letzten Woche, UCS sei mehr als die Server-Hardware. »Wir fokussieren uns nicht auf Stand alone-

in einen existierenden Markt einzusteigen und ein Me-too-Produkt anzubieten«, stellt Cisco Sales Manager Schmidt klar. »Wir glauben, dass wir mit unserer Architektur einen ganz neuen Markt generieren.« Auch die Konkurrenz bemüht sich um Gelassenheit. »Das ist ein Mitbewerber, der eine interessante Strategie hat. Ich gehe aber nicht davon aus, dass wir einen komplett kippenden Markt sehen werden«, sagt Carsten Unnerstall, Business Manager HP BladeSystem.

Dennoch: Die großen Serverhersteller bringen sich bereits in Stellung. IBM hat keine eigenen Netzwerk-Produkte im Portfolio und kooperiert deshalb neuerdings eng mit dem Netzwerk-Spezialisten Juniper. Im Rahmen des kürzlich angekündigten »Stratus«-Projekts wollen die beiden Hersteller eine ähnliche Architektur entwickeln wie Cisco. Mit marktreifen Produkten ist jedoch frühestens im nächsten Jahr zu rechnen. In der vergangenen Woche mehrten sich zudem die Gerüchte, Big Blue stehe vor der Übernahme von Sun.

Stärker im Wettbewerb stehen dürfte Cisco jedoch künftig vor allem mit HP, dessen Networking-Sparte Procurve bereits jetzt im Netzwerkbereich ein Konkurrent ist. »Wir werden mit HP konkurrieren. Da gibt es nichts schönzureden«, hatte Ciscos Cheftechni-



»Wir bringen ein ganzes System für das Rechenzentrum auf den Markt.«

John Chambers,
CEO von Cisco

kerin Padmasree Warrior noch vor der offiziellen Ankündigung von Unified Computing dem Wall Street Journal gesagt.

Grundsätzlich sei Cisco mit seiner Unified Computing-Lösung auf dem richtigen Weg, betont HP-Manager Unnerstall. Das Konzept greife aber aus mehreren Gründen zu kurz, da es nur auf komplett virtualisierte Umgebungen ziele und Kunden dazu ihre komplette Infrastruktur erneuern müssten. Außerdem biete das Modell keine Port-Konsolidierung. »An diese heilige Kuh wagt sich

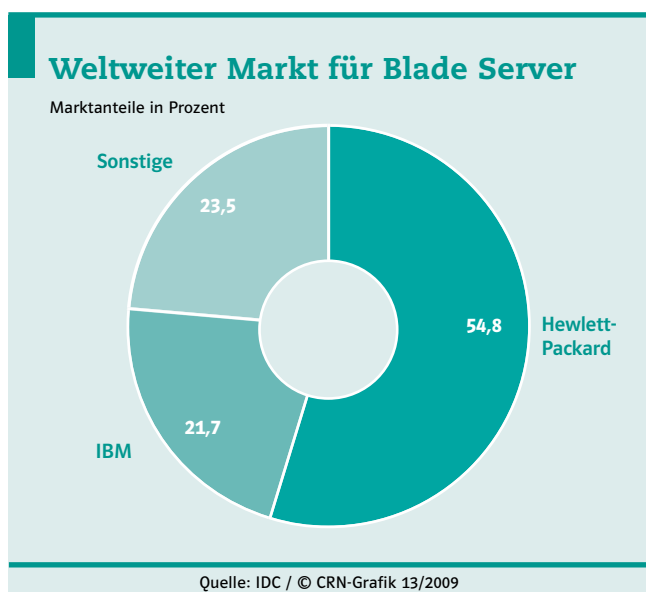
Cisco nicht ran«, so Unnerstall. Was Cisco nun als neue Lösung anbiete, könne HP bereits seit längerem aus dem eigenen Haus anbieten. Trotz neuer Rivalität im Servermarkt möchte HP seine OEM-Partnerschaft mit Cisco im Netzwerkbereich allerdings fortführen. »Wenn der Kunde Cisco wünscht, wird er Cisco von uns bekommen«, betont er.

Der Vertrieb von UCS wird zunächst über wenige ausgewählte Partner erfolgen. »Wir wollen ganz bewusst kontrolliert in den Markt einsteigen«, stellt Patrick Schmidt von Cisco klar. In Europa sei Cisco gerade dabei, mit zehn bis 15 neuen und bestehenden Partnern Vertriebsabkommen zu schließen. Gefragt sind vor allem Händler, die Erfahrungen in den Bereichen Computing, Netzwerk und Virtualisierung mitbringen. Mit steigender Nachfrage will Cisco seinen Unified Computing-Channel ausweiten.

Die Cisco-Partner haben dabei bereits Interesse am Vertrieb der Unified Computing-Lösungen angemeldet – obwohl damit auf die Mehrheit der Partner als klassische Netzwerk-Reseller erhebliche Schulungsanforderungen zukommen dürften. »Langfristig könnten wir uns das auf jeden Fall vorstellen«, sagt etwa Thomas Mix vom Düsseldorfer Systemhaus Telba. »Als einer der großen Cisco-Partner versprechen wir uns davon neue Geschäftschancen. Wir können jetzt ein breiteres Lösungsspektrum anbieten«, er-

klärt auch Jörg Jakobi, Alliance Manager beim IT-Service-Anbieter Dimension Data.

Grundsätzlich bewerten die Partner das neue Cisco-Konzept als sinnvoll. »Aus unserer Sicht ist das ein sehr positives neues Konzept«, so Jakobi. »Das ist eine logische Erweiterung des Cisco-Portfolios«, sagt auch Gundolf Anders, Alliance Manager beim Netzwerk- und Security-Systemhaus Spie. Ob sich Cisco gegen die großen Serverhersteller durchsetzen könne, müsse sich allerdings zeigen. ■



Im vierten Quartal 2008 hatte der Markt für Blade Server ein Gesamtvolumen von 1,4 Milliarden Dollar

i Cisco Systems GmbH
Am Söldnermoos 17, 85399 Hallbergmoos
Tel. 0811 554-3535, Fax 0811 5595-453
www.cisco.de

Nach der Übernahme von Foundry Networks

Brocade positioniert sich im Data Center-Markt

Nach der Übernahme von Foundry Networks positioniert sich Brocade als End-to-End Netzwerk-Provider im Markt. Mit dem zugekauften Netzwerk-Portfolio möchte der Anbieter von Speichernetzen vor allem Cisco Konkurrenz machen.

ulrike.wendel@crn.de

Im Rechenzentrum tut sich zurzeit einiges. Während Cisco in der vergangenen Woche unter dem Schlagwort »Unified Computing« seine neue Rechenzentrumsarchitektur vorgestellt hat, positioniert sich auch Brocade in dem Markt. Nach der Übernahme des Anbieters für Netzwerk-Infrastruktur, Foundry Networks, kann Brocade künftig im Rechenzentrum Komplettlösungen vom LAN übers SAN bis zum WAN anbieten.

»Wir stellen uns jetzt als End-to-End Networking Provider im Geschäftskundenbereich auf«, sagt Ulrich Plechschmidt, Vice President EMEA bei Brocade. Als Konkurrenten hat der Netzspezialist dabei vor allem Cisco im Auge. »Wir glauben, dass eine Architektur, die nur von einem Anbieter kommt, im Markt wenig Chancen hat«, schießt Plechschmidt gegen Ciscos Unified Computing-Lösung. Im Gegensatz zu Cisco arbeite Brocade im Markt mit allen Blade Server-Herstellern, allen Storage-, Virtualisierungs- und Systemmanagement-Anbietern zusammen. »Wir glauben es macht Sinn, verschiedene Bausteine zu haben.«

Marke Foundry verschwindet

Bei Brocade steht nun in den nächsten Monaten die Integration des Netzwerkspezialisten ins Haus. Während die Produktbezeichnungen für Foundrys Router und Switches erhalten bleiben, soll die Marke Foundry verschwinden. Mit der Aufnahme des Slogans »Extraordinary Networks« in sein Firmenlogo unterstreicht Brocade allerdings seine Kompetenz als Netzwerkspezialist. Für seine neuen Netzwerk-Partner wird Brocade in den nächsten Wochen ein offizielles Partnerprogramm vorstellen.

Zusammen haben die beiden Unternehmen 2008 einen Um-

satz von zwei Milliarden Dollar erwirtschaftet. Foundry ist dabei vor allem in seinem amerikanischen Heimatmarkt gut aufgestellt. In Europa und Asien wird Brocade die Produkte dagegen noch stärker positionieren müssen. ■

i Brocade Communications GmbH
Martin-Kollar-Straße 15, 81829 München
Tel. 089 427411-0, Fax 89 427411-99
www.brocade.com

Ingram Micro empfiehlt Original Microsoft® Software.

Jetzt gleich anmelden!

JAGD NACH WISSEN

Tolle Gewinne

ES BEGINNT.



Etwas Mysteriöses und 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 dringend Leute gesucht.

Die 180 mutigsten Frauen und Männer erwartet das Unfassbare!

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

Registrieren Sie sich für dieses große Abenteuer!

WISSEN IST MACHT



Microsoft Office Small Business 2007

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

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

Microsoft
AUTHORIZED
Distributor

www.ingrammicro.de/jagd-nach-wissen

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

INGRAM
MICRO

Höhere Händler-Einkaufspreise

Distribution fordert Preiserhöhungen

Die Preise fallen, die Kosten steigen – die IT-Branche sucht einen Ausweg aus der geschäftlich immer ungesunderen Schwitzkasten-Falle: Hersteller stellen angesichts der sich zuspitzenden Marktkrise ihre Rückvergütungsprogramme um, die Distributoren diskutieren Preiserhöhungen.

peter.schulte@crn.de

Der IT-Channel hat in den vergangenen Jahren gelernt, mit niedrigsten Margen auszukommen, doch in der anhaltenden Wirtschaftskrise verschärft sich die Lage: »Der Markt ist wertmäßig geschrumpft, das durchschnittliche Preisniveau befindet sich längst unter der Schmerzgrenze«, beschreibt Thomas Weissmann, Präsident des Verwaltungsrats beim Distributor Also, die Situation in der IT-Industrie (siehe Interview). Gerade die Distribution, die als Zwischenhandlungsstufe auch eine Pufferfunktion übernimmt, findet sich in einer immer prekäreren »Schwitzkasten-Situation« wieder: Denn während die Preise verfallen, steigen die Kosten deut-

lich: Die Broadline-Distributoren haben bislang mit Prozessoptimierungen und schlanken Kostenstrukturen gegengesteuert. Doch: »Das Potenzial in der Distribution, Kosten zu optimieren, stößt längst an die Grenzen«, sagt Weissmann. Die Preise werden weiter sinken, die Absätze

Auch Fachhändler sollen Preise erhöhen.

zurückgehen, doch die Kosten in der Distribution werden weiter steigen: »Transportkosten, Finanzierungskosten, die Prämien der Kreditversicherer, die Bankmargen und die Kosten von Debitoren-Ausfällen.« Weissmann fordert deshalb: »Preis Anpassungen sind absolut zwingend!«

Manche haben schon reagiert: Weissmann verweist auf Hersteller Hewlett-Packard als Beispiel, der zuletzt Zielvereinbarungen mit Vertriebspartnern ausgesetzt und Rebate-Modelle für Distributoren verändert hat: So werde nun nicht mehr eine Volumensteigerung auf Kosten der Marge geför-

dert. »Das alte Spiel funktioniert nicht mehr: In rückläufigen Märkten ist Preisaggressivität tödlich«, sagt der Also-Chef. Ein weiteres Beispiel: Ein Distributor aus Nordrhein-Westfalen hat zuletzt seine Preise erhöht, da er mit Verschärfung der Wirtschaftskrise und steigenden Kosten im Rücken

geschäftlich zunehmend unter Druck geriet. Kunden habe er dadurch nicht verloren, mit dem Geschäftsverlauf sei er aber nun wieder hoch zufrieden, verrät der Geschäftsführer.

Auch bei den Broadline-Konkurrenten stößt Weissmanns Appell auf offene Ohren. »Tatsächlich haben sich schon Preiserhöhungen, beispielsweise durch eine veränderte Dollar-/Euro-Rate oder steigende Transportkosten ergeben. Diese hat die Industrie über die Distribution an den Handel und die Verbraucher weitergegeben, denn die einzelnen Handelsstufen können diese Effekte nicht mehr durch die Handelsmargen abdecken«, erklärt Ingram Micro-Geschäftsführer Ro-

bert Beck. Auf der CeBIT haben die Broadliner Ingram Micro, Actebis Peacock und Tech Data sogar erstmals gemeinsam Preis Anpassungen angekündigt: Man werde die drohenden ZPÜ-Abgaben auf Festplatten an den Fachhandel weiterreichen. »Wir können solche Abgaben nicht für den Fachhandel kompensieren«, erklärt stellvertretend Actebis Peacock-Geschäftsführerin Bärbel Schmidt, »sobald die Verordnung verbindlich ist, werden wir die entstehenden Kosten weitergeben.«

Doch von einer pauschalen Preiserhöhung halten manche Distributoren eher wenig: »Dieses Thema beschäftigt uns auch schon länger, aber nicht in allen Produktgruppen gleichermaßen«, sagt zum Beispiel Tech Data-Geschäftsführerin Simone Frömming. Eine pauschale Preiserhöhung sei also Unsinn. Und doch: »Aber manche Preise haben wir schon erhöht.«

Dass eine Erhöhung der Händlereinkaufspreise auch viele Fachhändler verärgern dürfte, ist Weissmann durchaus klar. Schließlich sind diese erst recht einem wettbewerbsintensiven Umfeld mit aggressivem Pricing ausgesetzt. Die Preis Anpassungen sollen nicht zulasten des Fachhändlers gehen, betont er: »Wenn die Reseller die Preise weiter anheben, verdienen auch sie mehr.« Auch Ingram Micro-Manager Robert Beck appelliert an die kaufmännische Vernunft aller Marktteilnehmer: In den Jahren mit zweistelligen Wachstumsraten haben wir Skaleneffekte generiert und Preisvorteile weitergegeben. Sind diese Skaleneffekte nicht mehr vorhanden, dann muss man gegensteuern und jeder vernünftige Kaufmann wird das tun.« Auch Fachhändler müssten, wenn sie diese Skaleneffekte nicht mehr erzielen, die Kosten an die nächste Absatzstufe weitergeben. »Dass jeder am Schluss Geld verdienen muss, liegt in der Natur der Sache«, schließt Beck. ■

Exklusiv-Interview

»Wir alle müssen umdenken!«

Distributor Also selbst gerierte sich in der Vergangenheit eher kampflustig, wenn es um die Eroberung von Marktanteilen über die Preise ging. Nun appelliert Also-Chef Thomas Weissmann aber für eine gemeinsame Kehrtwende im IT-Channel: Die Preise sollen steigen, andernfalls drohe der Markt-Kollaps.

peter.schulte@crn.de

CRN: Herr Weissmann, ausnahmsweise haben Sie uns zum Interview gebeten und nicht umgekehrt. Denn bei zunehmendem Preisverfall und gleichzeitig steigenden Kosten steuert die IT-Branche Ihrer Ansicht nach auf eine Katastrophe zu.

Weissmann: Das ist mir ein wichtiges Anliegen: Die ganze Industrie – Hersteller, Distributoren und Fachhändler – muss jetzt umdenken, sonst finden wir uns alle in einer desaströsen Situation wieder. Der Markt ist wertmäßig in den letzten acht Jahren geschrumpft, das durchschnittliche Preisniveau befindet sich längst unter der Schmerzgrenze. Die Durchschnittspreise werden auf absehbare Zeit weiter sinken, gleichzeitig werden die abgesetzten Stückzahlen stagnieren oder sogar zurückgehen. Für die Distributoren steigen jedoch die Kosten: Die Transportkosten, Finanzierungskosten, die Prämien der Kreditversicherer, die Bankmargen und die Kosten von Debitoren-Ausfällen – alle steigen weiter an. Das Potenzial in der Distribution, Kosten zu optimieren, stößt längst an die Grenzen. Viele Distributoren haben zuletzt Geld verloren

oder zumindest keines verdient. Das alte Spiel funktioniert nicht mehr: In rückläufigen Märkten ist Preisaggressivität tödlich, denn es macht keinen Sinn, auf kleinerem Volumen noch weniger Marge zu erzielen. Das Gegenteil muss passieren. Preis Anpassungen sind absolut zwingend!

CRN: Aber Fachhändler werden sich zu Recht über solche Preiserhöhungen ärgern. Schließlich müssen sie sich mitunter in einem sehr preisaggressiven Umfeld gegen dumpfende Konkurrenten, im Consumer-Bereich gegen Billigvermarkter durchsetzen.

Weissmann: Der Fachhändler sitzt im gleichen Boot wie die Distributoren. Viel zu lange hat der Endkunde davon profitiert. Wir – Distributoren und Fachhändler gemeinsam – müssen den Endkunden dazu bringen, die vollen Kosten seiner Transaktionen zu übernehmen. Denn auch die Fachhändler werden bald ein Problem mit den Kunden bekommen: Angesichts eines Absatzeinbruchs, zurückgehender Investitionen im Business-Bereich und zunehmend gestreckter Zahlungsziele. Preis Anpassungen der Distributoren sollen nicht zulasten des Fachhändlers gehen – ganz im Gegenteil: Wenn die Reseller die Preise weiter anheben, verdienen sie mehr. Das ist nicht unanständig, sondern das Minimum an Vernunft.

CRN: Und trotzdem wird es auch in der Distribution immer wieder Ausreißer geben, die sich Marktanteile über den Preis erkaufen. Auch Also hat sich schließlich schon an Preiskriegen beteiligt.

Weissmann: Das ist in der Vergangenheit aufgrund des Marktwachstums auch



Thomas C. Weissmann,
Präsident des Verwaltungsrats der
Also Holding AG

manchmal aufgegangen. Auch für uns: Wir hätten sogar noch preisaggressiver auftreten können und können es auch heute noch. Mein Plädoyer entspringt nicht einer angespannten Ertragslage im Also-Konzern: Wir verzeichnen zwar beim Betriebsgewinn einen leichten Rückgang, verdienen aber immer noch Geld. Doch in der jetzt völlig veränderten Situation sollten alle Distributoren miteinander wieder profitabler werden. Wenn ein Distributor kein Geld verdient, belastet das die ganze Branche. Manche Hersteller haben schon begonnen umzustellen und ihre absurden Kompensationsmodelle, Abnahmevorschriften und Stufenrabatte für die Distributoren abgeschafft. Diese Absatzbeschleuniger-Modelle haben immer wieder zu ökonomisch unsinnigem Verhalten geführt. Die Hersteller fangen also an zu denken, jetzt muss die Distribution die Industrie in die richtige Richtung bewegen. ■

Zwei Drittel der Certified Reseller herabgestuft

Kaspersky erhöht Hürden für Partner

Europaweite Umstrukturierungen bei Kaspersky ziehen deutliche Veränderungen für die deutschen Reseller nach sich: Ab sofort gelten niedrigere Margen und erhöhte Umsatzziele. Im Gegenzug verspricht der Hersteller gezieltere Betreuung und neue Lead-Generierungsangebote.

karena.friedrich@crn.de

Im Februar hatte Kaspersky ein neues Partnerprogramm angekündigt, mit dem der Security-Hersteller europaweit einheitliche Strukturen schaffen will. Obwohl Uwe Hanreich, neuer Channel Sales Manager bei Kaspersky, erklärt, dass rund 80 Prozent des deutschen Programms beibehalten wurden, bringt die Vereinheitlichung für den deutschen Channel gravierende Veränderungen mit sich: Partner müssen sich auf deutlich erhöhte Mindestumsätze, niedrigere Margen und zusätzlich zu zertifizierende Mitarbeiter einstellen.

Gezieltere Betreuung

Das »Green Team«-Programm unterteilt die Partner nach wie vor in die drei Level: Accredited Reseller, Certified Partner und Enterprise Partner. Die bislang 120 Certified Partner (CP) spüren die Veränderungen am deutlichsten: Der Margensatz wurde von 30 auf 25 Prozent gekürzt, der Mindestumsatz dagegen von 10.000 Euro auf 50.000 erhöht. Zwei Drittel der CPs erfüllen die neuen Anforderungen nicht und werden herabgestuft. Vorerst, wie Uwe Hanreich, neuer Channel Sales Manager bei Kaspersky, betont: »Wir wollen alle Partner, die aus dieser Kategorie herausfallen, wieder zu erfolgreicheren Certified Resellern aufbauen.« Er kalkuliert einen gewissen Unmut im Channel ein, gibt sich aber überzeugt, dass die neuen Unterstützungsmaßnahmen greifen und den Channel langfristig leistungsfähiger machen.

Gelingen soll dies unter anderem mit gezielterer Betreuung und einem neuen Lead-Generierungsangebot. So kümmern sich bundesweit künftig drei Partner Account Manager um die Belange der Reseller. Bisher waren sogenannte Territory Manager für die Betreuung von Partnern und Endkunden zugleich verantwortlich. Die neuen kostenpflichtigen Lead-Generierungsangebote sichern den Partnern monatlich fünf bis zehn konkrete Termin-

anfragen von Firmen mit 100 bis 500 Arbeitsplätzen in ihrer jeweiligen Region sowie vollständ-

dig qualifiziertes Adressmaterial. Lead-Package A kostet 4.000 Euro pro Halbjahr und umfasst 1.000

Adressen. Lead-Package B bietet die doppelte Adressenbasis und Laufzeit und kostet 7.000 Euro. ■

i Kaspersky Labs GmbH Deutschland
Steinheilstraße 13, 85053 Ingolstadt
Tel. 0841 98189-0, Fax 0841 98189-100
www.kaspersky.com



MEHR UMSATZ. MEHR POTENZIALE. MEHR SICHERHEIT.

Payment ist Power.

Payment ist ein Instrument der Kundenbindung und ein Erfolgsfaktor im modernen Handel. Die Wirecard AG gehört zu den führenden Anbietern für Zahlungsabwicklung und Risikomanagement. Wir entwickeln intelligente Lösungen, die Unternehmen aus E-Commerce, Travel, Medien und Versandhandel voranbringen: Entdecken Sie die Dynamik, die Ihr Unternehmen mit den Lösungen der Wirecard AG erreicht. Weltweit, sicher und in jeder Phase transparent.

www.wirecard.com

wirecard

CRN-Roundtable »Telekommunikationsmarkt 2009« in Düsseldorf

»Das Geld liegt auf der Straße«

Kunden sind gegenüber der mobilen Datenkommunikation aufgeschlossen, und die Technik ist weitgehend ausgereift. Dennoch nehmen viele Fachhändler die Chancen, die sich ihnen durch die Konvergenz von Internet und Mobilfunk bieten, zu wenig wahr. So lautet die übereinstimmende Einschätzung der Teilnehmer des CRN-Roundtables »Telekommunikationsmarkt 2009 – Welche Chancen hat der Channel?«.

elke.rekowski@crn.de

Beste Aussichten für 2009: Während es zum Jahreswechsel hierzulande knapp 16 Millionen UMTS-Anschlüsse gab, soll ihre Zahl dem Branchenverband Bitkom zufolge in diesem Jahr um gut 40 Prozent auf 22,7 Millionen Anschlüsse steigen. Neben neuen Smartphones sorgen vor allem Netbooks für einen Beliebtheitschub. An vielen Resellern geht dieser Trend jedoch bislang vorbei. »Viele Fachhändler nehmen die Chancen, die sich ihnen durch die mobile Datenkommunikation bieten, noch nicht wahr«, sagt Dirk Thomaere, General Manager Computersysteme DACH bei Toshiba. Sie zeigten kaum Ambitionen, ihr Geschäftsfeld entsprechend zu erweitern.

»Techniktrends wie subventionierte Netbooks mit attraktiven Datentarifen zeigen, dass die Konvergenz von Internetdiensten und Mobilfunk unaufhaltsam voranschreitet, und der Kunde diese Produkte selbstverständlich im Handel nachfragt«, meint Eric Berger, Vorstand von Freenet. Der Kunde erwarte alles aus einer Hand. »Händler müssen sich dieser Entwicklung stellen, diesen Trend aufnehmen und ihren Fokus erweitern.« Am Ende des Tages stellt sich nach Bergers Worten für jeden Händler die Frage, ob er das Geschäft macht oder ein anderer.



Guter Draht: Andreas Raum, Verlagsleiter Redaktionen CRN, Silke Eggert, Head of Business Partnerships bei der Vodafone D2 GmbH und Dirk Thomaere, General Manager Computersysteme DACH bei der Toshiba Europe GmbH

Auch Jens Radszuweit, Vice President SME & Partner Sales bei Telefónica O₂, rät zum Handeln: »Klassische TK-Fachhändler werden es in Zukunft schwer haben, wenn sie sich nicht umstellen und ihre Angebotspalette um Festnetzprodukte, Mobile Data und Services erweitern.« Aus diesem Grund lege Telefónica O₂ zusätzlich zum »Five Star Business«-Partnerprogramm im Herbst ein Programm für ICT-Partner auf.



»Vor allem für kleine Händler wird 2009 kein einfaches Jahr werden«, erwartet Steffen Ebner, Bereichsleiter Produktmanagement und Marketing bei NT plus: »Sie müssen nach vorne blicken und sich neue Segmente erschließen.« Doch

nicht nur der TK-Fachhandel, auch IT-Reseller tun sich schwer, meint Ebner. Nicht zuletzt die Vielfalt der Tarife im Mobilfunk-Segment sorgt seiner Ansicht nach für Zurückhaltung im IT-

Fachhandel. »Hilfreich wäre hier eine Vorauswahl von zwei bis vier Tarifen.«

Silke Eggert, Head of Business Partnerships bei Vodafone, sieht die Probleme an anderer Stelle: »Wir haben beobachtet, dass IT-Fachhändler ihren Kunden zu wenig Fragen stellen.« Die Tarife des Anbieters im Bereich mobile Datenkommunikation seien dagegen übersichtlich. »Haben Sie DSL?« und »Wie gehen Sie mobil ins Internet?« sind Eggert zufolge Fragen, die durchaus zur Initialzündung für Zusatzgeschäfte werden können. Vodafone

ne schreibt sich bereits seit einiger Zeit den gezielten Ausbau in Richtung IT-Fachhandel auf die Fahnen. Dazu hat der Mobilfunkhersteller das Partnerprogramm »Pro IT« ins Leben gerufen, in dessen Rahmen rund 1.400 Partner betreut und weitergebildet werden.

»Das Verkaufstalent der Fachhändler muss gezielt geschult werden«, ist Sascha Hancke, Leiter Vertrieb Privatkunden bei T-Mobile Deutschland, überzeugt. »Nur durch Fähigkeiten in diesem Bereich sind Partner in der Lage, Mehrwert gezielt zu verkaufen und dadurch den Umsatz zu steigern.« Das Unternehmen bietet ambitionierten Fachhändlern die Möglichkeit, einen MBA für Vertrieb an der Steinbeis Hochschule in Berlin zu erwerben. Rund 300mal pro Jahr wird dieser Masterstudiengang erfolgreich abgeschlossen.

»Nur gut geschulte Fachhändler sind in der Lage, ihre Marge zu erhöhen«, stimmt Toshiba-Chef Thomaere zu. Viele Partner zeigten bislang jedoch zu wenig Engagement, sich überhaupt mit dem Thema mobile Datenkommunikation zu beschäftigen. So interessierten sich nur 25 Prozent der Fachhandelspartner für eine Aktion, die Toshiba gemeinsam mit Vodafone gestartet hatte und bei der Notebooks mit Embedded UMTS im Mittelpunkt standen, wie Thomaere berichtet.



Diskussionen: Silke Eggert von Vodafone D2 mit Steffen Ebner von NT plus und Sascha Hancke, Leiter Vertrieb Privatkunden bei der T-Mobile Deutschland GmbH



Nicht immer einer Meinung: Eric Berger (links), Vorstand der Freenet AG und Toshiba-Chef Dirk Thomaere

Druck durch TK-Handel

Berührungsängste des IT-Fachhandels, sich mit Technologien außerhalb des vertrauten Spektrums zu befassen, sieht auch Oliver Maass, Marketing Manager DACH bei Palm: »Bereits eine Telefoniefunktion verändert die Wahrnehmung im Channel.« Werde der IT-Reseller mit Telekommunikationstechnik konfrontiert, fühle er sich nicht mehr auf sicherem Terrain. Zu Unrecht, wie Maass meint. »Viele Händler sehen hier einen Graben, wo im Grunde keiner mehr ist.«



»Wir haben festgestellt, dass IT-Fachhändler zu wenig Fragen stellen.«

Silke Eggert, Head of Business Partnerships bei der Vodafone D2 GmbH



»Ein erfolgreicher Fachhändler denkt unternehmerisch.«

Oliver Maass, Marketing Manager DACH bei der Palm Germany GmbH

Das geringe Interesse an der Vermarktung mobiler Datenkommunikation könnte IT-Fachhändler jedoch teuer zu stehen kommen. Denn der TK-Handel erkennt zunehmend die Chancen

nachtsgeschäft damit, sechs ausgewählte Stores in so genannte »Notebooks-Shops« umzurüsten. Eine große Auswahl an Notebooks namhafter Hersteller in verschiedenen Produkt-Katego-

Die Konvergenz ist nicht mehr aufzuhalten.

durch die Konvergenz, wie sich am Beispiel von subventionierten Netbooks mit UMTS-Vertrag zeigt. Die Kunden nehmen Angebote aus einer Hand dankbar an, beweist auch ein Test von The Phone House. Die Handelskette begann im vergangenen Weih-

rien – inklusive passender mobiler Daten-Tarife – stehen in diesen Shops für den Kunden sichtbar im Vordergrund. »Bereits drei Monaten nach dem Teststart verzeichneten wir in einer ersten Analyse sehr gute Ergebnisse mit hohen Zuwachserträgen«, berich-

tet Carsten Titt, Leiter Unternehmenskommunikation bei The Phone House. Ein Erfolgsmodell, das künftig weiter verfolgt werden soll.

IT-Reseller müssen also schnellstens anfangen, die Weichen für die Zukunft zu stellen. Wichtige Voraussetzungen für den Einstieg in den Konvergenzmarkt sind Kompetenz, Service und Beratung. Wer es dem Kunden einfach macht und durch Services wie Installation oder vorausschauende Beratung glänzt, kann sich auf dem Markt behaupten. Der Händler hingegen, der seinen Kunden nicht umfassend berät und ihn für den Abschluss eines Mobilfunkvertrags in den TK-Handel um die Ecke schickt, läuft Gefahr, ihn zu verlieren. »Ein erfolgreicher Fachhändler denkt unternehmerisch«, bringt es Palm-Manager Maass auf den Punkt. Bereits durch die Auswahl von Plattform und Hardware könnten sich Reseller von großen Handelsorgani-

sationen differenzieren. »Kunden wünschen sich vernünftige Lösungen zu akzeptablen Preisen«, kennt Freenet-Manager Berger die Erwartungen des Markts. Allerdings seien Anbieter, die das leisten können, noch rar gesät: »Diese Chance hat der Fachhan-

del vielfach noch nicht ergriffen.« Nicht zuletzt biete Cross-Selling ausreichend Potenzial für zusätzlichen Umsatz, ergänzt Hancke von der Deutschen Telekom: Dazu gehörten Zusatzangebote wie Speicherkarten oder Sicherheits-Software.

Weichen stellen

Jedenfalls lässt sich die Konvergenz nicht mehr aufhalten, ist Berger von Freenet überzeugt.



»Klassische TK-Fachhändler werden es in Zukunft schwer haben, wenn sie sich nicht umstellen.«

Jens Radszuweit, Vice President SME & Partner Sales bei der Telefónica O₂ Germany GmbH

und Nachhaltigkeit in den Markt zu bringen. Denn allein auf sich gestellt, kann der Fachhandel den Trend nicht gestalten. Vodafone-Managerin Eggert setzt daher beim Support der Partner vor allem auf Kontinuität: »Nachhaltigkeit zahlt sich letztlich aus.«

Unterm Strich sehen die Manager den Veränderungen des Markts, die sich durch die Konvergenz von Internet und Mobilfunk ergeben, ausgesprochen op-



»Vor allem kleine Händler müssen im Jahr 2009 nach vorne blicken und sich neue Segmente erschließen.«

Steffen Ebner, Bereichsleiter Produktmanagement und Marketing bei der NT plus GmbH

Der Anbieter könne seine Partner zwar mit gezielten Aktionen unterstützen. »Wie viel der Händler aber schließlich vom Kuchen abbekommt, liegt auch an seiner eigenen Motivation«, betont Berger. »Die Bereitschaft, dem Trend zu folgen und den Markt aktiv mitzugestalten, entscheidet über den Erfolg.« Ähnlich argumentiert Ebner von NT plus: »Für den Fachhandel ist die Zeit gekommen, sich von alten Denkmustern zu lösen und Geschäftsmodelle für die Zukunft zu entwickeln.« Hersteller wie Distributoren seien gefragt, ihre Partner zu unterstützen sowie Stabilität

timistisch entgegen. »Der neu entstehende Markt bietet dem Fachhandel eine riesige Chance, den Kunden als Ganzes zu verstehen und neue Wege einzuschlagen«, fasst Radszuweit von O₂ zusammen. Eine noch deutlichere Botschaft hält Telekom-Manager Hancke für den Channel bereit: »Beim mobilen Internet liegt das Geld auf der Straße!« ■

i
www.debitel.de
www.freenet.de
www.ntplus.de
www.o2online.de
www.palm.com/de
www.phonehouse.de
www.telekom.com
www.toshiba.de
www.vodafone.de



Anregende Gespräche auch in der Pause: Andreas Raum (Mitte), Verlagsleiter Redaktionen CRN, mit Steffen Ebner (links), Bereichsleiter Produktmanagement und Marketing bei der NT plus GmbH und Carsten Titt, Leiter Unternehmenskommunikation bei The Phone House



PC-Hersteller im Test

Wortmann trifft ins Schwarze

Kleinere Hersteller können offensichtlich besser auf die Bedürfnisse ihrer Partner eingehen als große Konzerne. Das zeigt die aktuelle CRN-Händlerbefragung zu den Partnerprogrammen der PC-Hersteller. Neueinsteiger Wortmann schaffte auf Anhieb Platz eins vor Fujitsu Siemens und Hewlett-Packard.

michaela.wurm@crn.de

Kleinere, nationale Hersteller haben bei der Partnerbetreuung die Nase vorne. Das ergab die aktuelle CRN-Befragung von rund 60 Händlern zu den Unterstützungsmaßnahmen der Desktop-Hersteller. Wortmann schaffte mit seiner Eigenmarke Terra auf Anhieb die Auszeichnung »CRN Excellent Program«. Mit einer Gesamtnote von 1,57 deklassierte der Hüllhorster Anbieter Fujitsu Siemens Computers (FSC) mit Note 2,27 und Hewlett-Packard mit 2,35, die beide die Auszeichnung »CRN Certified Program« schafften. Bei der letz-

ten Partnerbewertung für PC-Hersteller vor zwei Jahren hatte mit Maxdata ebenfalls ein deutscher Hersteller die internationale Konkurrenz abgehängt (CRN berichtete in Ausgabe 36/2007).

Finanzhilfe auf dem Prüfstand

Der Gesamtsieger erreichte in fast allen Kategorien Spitzenbewertungen. Über eine ganze Note besser als bei den beiden

anderen bewerteten die Partner die Finanzunterstützung und die Projektfinanzierung bei Wortmann, verkaufsunterstützende Maßnahmen, die in der derzeitigen Finanzkrise offensichtlich besonders ins Gewicht fallen. In punkto finanzielle Unterstützung schnitten HP und FSC schlechter ab als vor zwei Jahren. Bei der Projektfinanzierung konnte sich zumindest FSC von 3,54 auf 2,56 verbessern. Deutlich verbessern konnten sich FSC (2,24) und HP (2,33) bei der Bereitstellung von Demogeräten. Aber auch hier

legte Wortmann mit 1,26 die Messlatte sehr hoch.

Die mit Abstand schlechtesten Zensuren gab es auch dieses Mal wieder für die Weitergabe von Leads. Bei HP funktioniert das aus Sicht der Partner offensichtlich gar nicht, dafür gab es auch nur eine 3,63. Vor zwei Jahren gab es noch eine 3,14. Für die Lead-Weitergabe bei FSC fiel das Urteil der Partner mit 3,25 immerhin besser aus als bei der letzten Umfrage (3,63). »Wir fahren seit drei Jahren kontinuierlich unser Telesales-Programm, inklusive Weitergabe



NTplus
Der Quality Partner.



Einladung
3. April 2009
Das dürfen Sie nicht verpassen!

140 Hersteller auf 8.000 qm:

Channel Trends+Visions 2009

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

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

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

Gleich mehr erfahren und anmelden
unter www.channeltrendsandvisions.de

der Leads an unsere Partner. Diese Kontinuität zahlt sich jetzt aus«, freut sich FSC Channel-Chef Jörg Brünig.

Eine verbesserte Lead-Weitergabe steht auch bei HP ganz oben auf der to do-Liste, bestätigt Dorit Bode, Direktorin Solution Partners Organisation: »Wir bauen gerade eine spezielle Vertriebsorganisation innerhalb der SPO auf, die Territory Sales Organisation. Ihre Hauptaufgabe ist die Lead-Generierung – zunächst im Server- und Storage-Umfeld. Dabei greifen wir auf Informationen zurück, die wir im Zuge un-

serer Mittelstandsinitiative gesammelt haben. Die Leads, die aus diesen Kontakten entstehen, geben wir im vollen Umfang an unsere Partner weiter.«

Eine leichte Verschlechterung gegenüber der letzten Befragung mussten FSC und HP bei den Soft Facts – der Zusammenarbeit mit dem Hersteller – hinnehmen. FSCs Gesamtnote in dieser Kategorie fiel von 1,98 vor zwei Jahren auf 2,06, HP rutschte von 2,11 auf 2,34 ab. Wortmann lag auch hier mit 1,60 und deutlichem Abstand an der Spitze.

Insgesamt wurde die Zusammenarbeit mit allen drei Herstellern aber sehr positiv beurteilt. 70 bis 95 Prozent der befragten Händler vergaben hier die Note gut beziehungsweise sehr gut. Dabei schnitt die »Hilfsbereitschaft der Mitarbeiter« mit der Durchschnittsnote 1,6 mit Abstand am besten ab. Alle weiteren Aspekte erreichen Durchschnittswerte zwischen 2,0 und 2,2. Insgesamt fühlen sich die befragten Fachhändler von den Herstellern gut bis sehr gut betreut: 28 Prozent der Befragten vergaben Note 1, weitere 60 Prozent werteten die



»Der erste Platz für ein eigentümergeführtes Unternehmen ist ein Beleg für die Stärke des deutschen Mittelstands.«

Siegbert Wortmann, Vorstandsvorsitzender Wortmann AG

Händlerprogramme im Test: PC-Hersteller



Hard Facts: Bewertung der verkaufsunterstützenden Maßnahmen			
Technischer Support	1,7	2,2	2,5
Unterstützung vor Ort	1,23	2	2,13
Presales-Support	1,47	2,25	2,44
Postsales-Support	1,78	2,6	2,67
Endkundenaktionen zusammen mit dem Hersteller wie Roadshows, Kundentage	1,73	2,19	2,13
Weitergabe von Leads	2,88	3,25	3,63
Schulungen	1,69	2,1	2,19
Marketing-Unterstützung	1,79	2,29	2,2
Projektunterstützung	1,55	1,86	1,87
Finanzielle Unterstützung	1,69	3	2,77
Projektfinanzierung	1,38	2,83	2,56
Bereitstellung von Demogeräten/Demoinstallationen	1,26	2,24	2,33
Gesamtnote	1,68	2,40	2,45
Soft Facts: Bewertung der Zusammenarbeit mit dem Hersteller			
Qualität der Informationen durch den Hersteller	1,7	1,86	2,38
Form der Informationen (per Fax, Internet, E-Mail etc.)	1,65	2,14	2,38
Telefonische Erreichbarkeit	1,9	2,14	2,19
Unterstützung bei Problemen	1,55	2,29	2,75
Kommunikation mit dem Hersteller	1,5	2	2,13
Reaktionszeit der Ansprechpartner	1,6	2,1	2,56
Fachliche Kompetenz der Mitarbeiter	1,65	1,95	2,38
Marktkompetenz der Mitarbeiter	1,72	2,26	2,5
Hilfsbereitschaft der Mitarbeiter	1,15	1,81	1,81
Gesamtnote	1,60	2,06	2,34
Image des Herstellers			
Nimmt die Kunden ernst	1,2	2,19	1,81
Ist ein fairer Geschäftspartner	1,15	1,76	2,06
Ist flexibel und unbürokratisch	1,3	2,86	3,31
Würde ich meinen Kollegen empfehlen	1,2	1,95	1,81
Fühle mich dort als Kunde gut aufgehoben	1,2	1,67	1,88
Hat einen guten Ruf	1,22	2,05	1,5
Gesamtnote	1,21	2,08	2,06
Gesamtnote total	1,57	2,27	2,35

CRN Certified Program

Die einzelnen Leistungen der PC-Hersteller bewerten die befragten Reseller mit Schulnoten von Eins bis Sechs. Damit auf einen Blick erkennbar ist, welcher Hersteller sich intensiv um den Channel bemüht, verleiht CRN die Auszeichnung »Certified Program«. Beurteilt werden die Leistungen in drei Kategorien: vertriebsfördernde Maßnahmen (Hard Facts), Kooperationsverhalten (Soft Facts) und Image. In die Endbeurteilung fließen Hard Facts als

dreifache Wertung ein. Eine Auszeichnung erhält, wessen Angebot mit einer Gesamtnote besser als 2,5 bewertet wird. Ab einer Bewertung besser als 2,0 wird die besondere Auszeichnung »Excellent Program« verliehen. Weitere Informationen erteilt Frank Sautner, CMP-WEKA research+consulting, Tel. 08121 95-1595, E-Mail: frank.sautner@cmp-weka.de

Betreuungsqualität mit Note 2, nur etwa zwölf Prozent Befragte vergaben die Note 3. Keiner vergab eine schlechtere Note.

Mehrheitlich zufrieden zeigten sich die Partner auch über den praktischen Nutzen des Partnerprogramms für ihr Geschäft: 37 Prozent vergaben ein »sehr zufrieden«, 58 Prozent zumindest ein »zufrieden«. Lediglich drei von 57 Befragten sind dagegen eher weniger zufrieden.

FSC mit Einbußen beim Image

In punkto Image erzielten die getesteten Hersteller insgesamt sehr positive Werte: Fast durchwegs wurden von den Befragten Durchschnittswerte zwischen 1,6 und 1,7 vergeben. Das beste Ergebnis holte auch hier Wortmann. Gesamtnote 1,21 und im Schnitt eine 1,2 gab es für den guten Ruf des Unternehmens, die Wirkung auf Kunden und Partner und die offensichtlich unbürokratische und flexible Zusammenarbeit. Bei dem letztgenannten schneiden in der Regel die großen, internationalen IT-Konzerne, wie HP und FSC, deutlich schlechter ab. Für Wortmann-Chef Siegbert Wortmann ist das keine Überraschung: »Bei den genannten Unternehmen handelt es sich um Konzerne mit Managern, die zwar im Besitz eines etablierten Produktnamens, aber für Partner nicht greifbar sind. Als eigentümergeführtes, mittelständisches Unternehmen arbeiten wir sehr eng mit unseren Partnern zusammen. Bei der Wortmann AG ist der Partner nicht alleine das letzte Glied in der Vertriebskette eines Weltkonzerns.«

Mit der Note 3,31 wurde HP von den Partnern noch bürokratischer und unflexibler eingestuft als bei der letzten Bewer-

tung (Note 3). Auch FSC musste hier mit Note 2,86 (nach 2,79) eine leichte Verschlechterung hinnehmen. Deutlich schlechter als vor zwei Jahren bewerteten die Partner den Ruf von FSC mit 2,05 gegenüber 1,86. In der Kategorie Image blieb somit für FSC nur noch Platz drei hinter Wortmann und HP. Bei dieser Beurteilung dürfte die Unsicherheit über den Fortbestand und den künftigen Kurs des Joint Ventures eine Rolle gespielt haben.

Desktop-PC-Markt konsolidiert sich

Die aktuelle CRN-Befragung spiegelt deutlich den Umbruch im PC-Markt wider. Der langjährige deutsche Marktführer Fujitsu Siemens musste im vergangenen Jahr den Spitzenplatz räumen, Maxdata nach der Insolvenz unter neuem Eigner komplett neu starten. Die Turbulenzen machen sich auch in der Channellistung bemerkbar, wo Maxdata in den CRN-Channeltracks vom vierten Quartal 2008 nicht mal mehr einen Fachhandelsanteil von drei Prozent schaffte, während Wortmann mit über elf Prozent auf Platz fünf vorrückte.

Für die CRN-Befragung zu den Partnerprogrammen der PC-Hersteller wurde deshalb Wortmann anstelle von Maxdata berücksichtigt. Acer, Lenovo und Dell wollten sich der Bewertung ihrer Partner nicht stellen. Dell hat ein Jahr nach dem Einstieg in den Partnervertrieb offensichtlich noch nicht genug qualifizierte Partner in Deutschland. Acer war bei der letzten Befragung vor zwei Jahren mit der Gesamtnote 2,8 durchgefallen (CRN berichtete in Ausgabe 36/2007). Lenovo hatten die Händler vor zwei Jahren mit ausgezeichneten Noten auf Platz zwei gewählt. Der Hersteller wollte sich diesmal aber nicht an der Partnerbefragung beteiligen. Lenovo hatte im ersten Quartal die Marketingunterstützung für die Partner – sogar die Bereitstellung von Flyern – vorerst komplett eingestellt (CRN berichtete in Ausgabe 12/2009) und fürchtete wohl, von den Partnern abgestraft zu werden. ■

www.fujitsu-siemens.de
www.hewlett-packard.de
www.wortmann.de

Alles verschickt sich wie von selbst. Mit einem Klick auf www.profipaketservice.de

Jetzt können Sie noch einen entscheidenden Schritt weitergehen und Ihren Kunden eine Servicequalität wie die ganz Großen bieten. Wie das geht? Mit dem ProfiPaketService von Hermes. Versenden Sie Ihre Waren sicher und günstig national sowie in über 20 europäische Länder inklusive einer Haftung bis zu 500 Euro pro Paket. Innerhalb eines Werktages können Sie den Versand mit Hermes starten. Sie werden staunen, wie einfach perfekte Logistik sein kann!

www.hlg.de



Hermes
 Weil's gut ankommt.

www.profipaketservice.de oder 01805-008 008 (0,14 EUR/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom AG, evtl. abweichende Preise aus den Mobilfunknetzen)

Abmahnungen vermeiden

Richtig werben mit Preisangaben (Teil 1)

Gerade im umkämpften IT-Markt sind attraktive Preise eines der wichtigsten Mittel zur Kundengewinnung. Doch Vorsicht: Mit Schlagwörtern wie »Billigpreis« und »Jubiläumspreis« landet man schnell in der Abmahnfalle. Wir sagen Ihnen, wie Sie mit Preisangaben rechtskonform werben.

Max-Lion Keller/
matthias.hell@crn.de

Viele Händler sind sich unsicher, auf welche Art und Weise sie ihre Warenpreise bewerben dürfen. Ist es etwa bei der Eröffnung eines neuen Online-Shops zulässig, »Eröffnungspreise« anzubieten? Darf man so einfach mit »Billigpreisen« werben? Wie sieht es mit dem Begriff »Ladenpreis« aus? Wir zeigen Ihnen die wichtigsten Preiswerbungsschlagwörter – samt einer Einschätzung des jeweiligen Abmahnrisikos.

»Ab-Preis«

Bewirbt ein Unternehmen seine Produkte blickfangmäßig herausgestellt unter Hinweis auf bestimmte Leistungsmerkmale mit einem »ab«-Preis, dann muss das angepriesene Leistungsangebot jedenfalls dem Grunde nach auch mit diesen Leistungsmerkmalen bereits zu dem angegebenen Mindestpreis (und nicht erst in höheren Preisvarianten) zu erhalten sein. Andernfalls stellt sich die Werbung als irreführend da (vgl. Urteil des Hanseatischen Oberlandesgericht Hamburg 5. Zivilsenat, 26.04.2006, 5 U 56/05).

Achtung: Nach Ansicht des VG Freiburg (Urteil v. 24.11.2004, Az. 2 K 384/04) ist jedoch die Angabe des Grundpreises als »Ab-Preis« in der Werbung prinzipiell rechtswidrig. So spräche bereits der Wortlaut des § 2 Abs. 1 PAngV dagegen, insoweit die Werbung mit »Ab-Preisen« für zulässig zu halten. Denn darin sei von der Angabe des Grundpreises bzw. von dem Preis je Mengeneinheit die Rede. Wenn mehrere Waren desselben Herstellers und derselben Produktfamilie mit unterschied-

lichen Packungsgrößen zu einem identischen Endpreis angeboten werden, ergebe sich für jede einzelne Ware ein anderer Grundpreis. Durch die Verwendung des »Ab-Preises« werde jedoch nur die untere Grenze, also den für die größte Packungsgröße geltenden Grundpreis, angegeben – insoweit könne in Bezug auf die Verpackungen mit kleinerem Inhalt nicht mehr von einer Angabe des Grundpreises gesprochen werden. Auch mit den Grundsätzen der Preisklarheit und Preiswahrheit (vgl. § 1 Abs. 6 PAngV) sei es kaum zu vereinbaren, wenn für bestimmte Produktgruppen nur jeweils der niedrigste Grundpreis angegeben wird.

Risiko einer Abmahnung:

Sollten »Ab-Preise« im Zusammenhang mit Grundpreisen (vgl. die PAngV) erfolgen, ist das Risiko einer Abmahnung relativ hoch. Ansonsten sind »Ab-Preise« jedoch gut beherrschbar und damit auch einsetzbar – solange der jeweilige »Ab-Preis« auch tatsächlich dem angepriesenen Leistungsspektrum entspricht.

»Abholpreis«

Unter dem Abholpreis versteht man den Preis der Ware, der bei Abholung durch den Käufer zu entrichten ist. Zugleich versteht man unter dem Begriff »Abholpreis«, dass bei Zustellung der Ware durch den Verkäufer ein Aufpreis für den mit der Anlieferung verbundenen Aufwand zu zahlen ist (vgl. BGH GRUR 93, 127 – Teilzahlungspreis II).

In der Nichtkennzeichnung des Preises als Abholpreis liegt dann nach allgemeiner Ansicht keine Irreführung, wenn dies so von den gewöhnlichen Verbrau-

chern auch verstanden werden kann – etwa bei Großgeräten wie Kühlschränke, Möbel etc.

Jedoch verstößt es gegen das Transparenzgebot (§§ 3, 4 Nr. 4 UWG) und ist zur Irreführung geeignet (§§ 3, 5 I, II Nr. 2 UWG), wenn ein Elektro-Discounter in der Werbung für eine auf einen Tag befristete Rabattaktion für Fotogeräte nicht bekannt gibt, dass der Rabatt nur für an diesem Tag vorrätige, nicht aber für zu bestellende Geräte gewährt wird. Dieser Hinweispflicht wird auch nicht dadurch entsprochen, dass die Gerätepreise als »Abholpreise« bezeichnet sind. (Urteil des OLG Stuttgart 2. Zivilsenat, 19.07.2007, Az. 2 U 24/07)

Irreführende Werbung eines Elektro-Fachmarktes wegen unterlassener Kennzeichnung eines Preises als »Abholpreis«: Auch von einem Selbstbedienungs-Abholmarkt erwartet ein nicht unerheblicher Teil der Verbraucher beim Fehlen anderslautender Hinweise, dass er größere Waren wie ein Fernsehgerät mit einem Gewicht von mehr als 50 kg, dessen Eigentransport zumindest problematisch sein kann, auf Wunsch ins Haus liefert und dafür kein zusätzliches Entgelt fordert (Urteil des Saarländischen Oberlandesgericht Saarbrücken 1. Zivilsenat, 20.10.1999, Az. 1 U 16/99 - 5, 1 U 16/99).

Risiko einer Abmahnung:

Dieses wird im Zusammenhang mit der Verwendung des Begriffes »Abholpreis« in der Regel kaum gegeben sein. Problematischer ist da schon die unterlassene Kennzeichnung eines Preises als »Abholpreis« (vgl. das obige Urteil des OLG Saarbrücken).



»Billigpreis«

Unter dem Begriff Billigpreis stellt sich der Kunde einen Preis vor, der das durchschnittliche Preisniveau vergleichbarer Waren spürbar unterschreitet. Sollte dies nicht der Fall sein oder sollte es sich um öffentlich-rechtlich vorgeschriebene Preise oder gar preisgebundene Preise handeln, liegt hierbei schnell eine Irreführung vor.

Risiko einer Abmahnung:

Solange man die dargestellten Regeln einhält, braucht man eine Abmahnung nicht zu fürchten. Nur hat der Händler vor Verwendung des Begriffes »Billigpreis« unbedingt (durch eine Marktübersicht) sicherzustellen, dass seine Preise tatsächlich im Vergleich zu seinen Wettbewerbern als »billig« einzustufen sind.



»Bruttopreis inkl. MwSt.«

Bei der Darstellung des Bruttopreises inkl. MwSt. liegt kein Verstoß gegen die PAngV vor. Keinesfalls erforderlich ist es, dass man die Höhe der jeweils geltenden gesetzlichen Mehrwertsteuer nennt. Wichtig ist jedoch zu beachten, dass die Angabe »inkl. MwSt.« nicht auf eine Weise gestaltet werden darf, dass sie sich im Vergleich zu den übrigen Preisangaben hervorhebt. Viel-

mehr ist sie im Verhältnis zum Preis eher klein (jedoch auch wiederum nicht zu klein zu halten, vgl. BGH, GRUR 1991, 323.)

Risiko einer Abmahnung:

So gut wie nicht gegeben.

»Discountpreis«

Wirbt ein Einzelhändler pauschal mit dem Begriff »Discount-Geschäft« oder »Discount-Preise«, so wird in der Regel erwartet, dass alle Preise des Sortiments erheblich niedriger liegen als im konkurrierenden Einzelhandel. Werden bei einer solchen Werbung, von vorübergehenden Ausnahmefällen abgesehen, teilweise höhere oder gleiche Preise wie in konkurrierenden Einzelhandelsgeschäften gefordert, so wird die Irreführungsfahr in der Regel nicht dadurch ausgeschlossen, dass das Gesamtpreisniveau des Discount-Geschäfts erheblich unter dem Vergleichsniveau liegt. Ein Preisniveau, bei dem allgemein höhere oder nur leicht niedrigere Preise geboten werden, ist jedenfalls mit einer pauschalen Discount-Werbung unvereinbar.

Risiko einer Abmahnung:

Mit dem Begriff »Discountpreis« sollte sehr vorsichtig, unter Einhaltung der oben dargestellten Grundsätze, umgegangen werden.

»Einführungspreis«

Zulässig ist es für neu auf dem Markt erschienene Produkte mit einem gegenüber dem späteren Preis herabgesetzten Einführungspreis zu werben. Dieser muss natürlich zeitlich begrenzt sein und gilt übrigens auch für neu in das Sortiment aufgenommene Ware (vgl. BGH GRUR 66,



214) oder nachhaltig verbesserte Produkte. Wie lange ein Einführungspreis zulässig ist, ist wiederum Sache des Einzelfalls und richtet sich vornehmlich nach der Art der Ware, etwa nach deren Wert und Lebensdauer.

So entschied etwa das KG Berlin mit Urteil vom 25.05.1982 (Az. 5 U 1319/82), dass es weder täuschend noch sonst wettbewerbsrechtlich unlauter sei, wenn für eine Haushaltsnämaschine zu einem Preis von rund 1.000 Euro etwa sechs Monate lang mit einem »Einführungspreis« geworben wird und wenn kein Zeitpunkt genannt wird, bis zu dem der Einführungspreis gelten soll.

Jedoch wird die Werbung mit einem »Einführungspreis« dann unzulässig, wenn ohne weitere zeitliche Begrenzung dem Einführungspreis ein bezifferter höherer »späterer« Preis (Preis nach Auslaufen der unbestimmten Einführungsphase) gegenübergestellt wird. Grund: Hier wird lediglich die hohe Werbekraft der Aktion ausgenutzt, wobei der Verbraucher nicht darüber aufgeklärt wird, ob und ab wann der spätere Preis tatsächlich einmal in Kraft treten soll.

Risiko einer Abmahnung:

Eine Preiswerbung, bei der ein »Einführungspreis« ohne bestimmte zeitliche Begrenzung einem höheren »späteren Preis« gegenübergestellt wird, verstößt in der Regel gegen § 1 UWG.

»Einstandspreis«

Der Einstandspreis wird gebildet durch den nackten Warenpreis zuzüglich aller sonstigen direkten Beschaffungskosten (z.B.

Frachtspesen, Versicherung, Zoll, vgl. Köhler BB 1999, 697) – Lager-, Vertriebs- und Gemeinkosten sind davon jedoch nicht umfasst. Wird der Einstandspreis auf andere Weise berechnet, kann

schnell eine Irreführung i.S.d. § 5 UWG vorliegen.

Risiko einer Abmahnung:

Die Angabe »Einstandspreis« wäre dann i.S.d. § 5 UWG irrefüh-

rend, wenn die jeweiligen Preise – anders als oben beschrieben – berechnet würden. Solange dies nicht geschieht, kann mit der Angabe »Einstandspreis« unbesorgt geworben werden. ■

Der Autor: Max-Lion Keller ist Rechtsanwalt bei der IT-Recht-Kanzlei in München. Zu seinen Fachgebieten zählen IT-Recht, Urheberrecht und das Lizenzrecht.
www.it-recht-kanzlei.de

IBM System Storage Virtualization Starter Kit

Errichtet eine flexiblere, reaktionsschnellere IT-Infrastruktur

IBM DS5100 und IBM SAN Volume Controller (SVC) Speichervirtualisierungslösung für Effizienz und Flexibilität



SVC steht für zentrales Management des gesamten Disk-Speichers und ermöglicht höchste Flexibilität, da Speicherplatz nicht mehr an die physikalischen Grenzen der Speichersysteme gebunden ist. Migrationen, Umstrukturierungen und Erweiterungen werden im laufenden Betrieb durchgeführt. Speicherressourcen werden optimal ausgeschöpft, Performancegrenzen werden gesprengt und die Administration zentralisiert.

Speichervirtualisierung mit IBM SVC

- ▶ Optimiert die Speicherausnutzung
- ▶ Vereinfacht Ihre IT-Infrastruktur
- ▶ Erlaubt optimale Verfügbarkeit
- ▶ Architektur ermöglicht hohe Performance, Skalierbarkeit und Flexibilität
- ▶ Bessere Ausnutzung der Storage Ressourcen i.d.R. über 80%
- ▶ Kostengünstige Hochverfügbarkeit für Virtualisierung
- ▶ Durch Thin-Provisioning Einsparungen von bis 40%



Die DS5100 als Bestandteil des attraktiven Bundles...

und als hoch performantes Storage ist optimal geeignet für Virtualisierungs- und Konsolidierungsprojekte!

- ▶ Hervorragende Performance
- ▶ Lineare Skalierbarkeit
- ▶ Mischbare Host Protokolle
- ▶ Dynamische und flexible Funktionen



Interessiert? Dann kommen Sie jetzt auf uns zu, wir beraten Sie gerne zu den aktuellen IBM SVC und DS Starter Kits. Sie haben die Storage Anforderungen und wir die passenden Lösungen! Ihr IBM Storage Ansprechpartner bei ALSO für die richtige Lösung und das passende Sizing:

Stefan Assler · PM Storage Consultant · IBM Division
Tel. 09421 933352 · Stefan.Assler@also.com



IBM

ALSO

more than distribution

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





Kaspersky

Fiat 500 für den umsatzstärksten Partner

Der Security-Hersteller Kaspersky startet zum 1. April ein Fachhandelsprogramm für seine Business-Lösungen, das allen Fiat-Fans unter den Resellern die Freudentränen in die Augen treiben dürfte: Am Ende der Aktion am 31. März 2010 dürfen drei Partner jeweils einen Fiat 500 im sportlichen Kaspersky-Design mit nach Hause nehmen. Während des gesamten Aktionszeitraums haben die zwei umsatzstärksten Reseller zusätzlich die Chance, für zwei Monate je einen Fiat zur freien Verfügung zu erhalten. Die Auswertung der Etappensieger erfolgt alle zwei Monate.

Um an dem Programm teilzunehmen, muss der Händler zwei Voraussetzungen erfüllen: Er muss über ein Ladengeschäft mit Schaufenster und Erfahrung im Lizenzvertrieb von Sicherheitslösungen im KMU-Umfeld verfügen. Begeisterung und Motivation schaden ebenfalls nicht, denn um in das finale Rennen um die Fiats zu starten, muss der Fachhändler mindestens 10.000 Euro Lizenzumsatz generieren. Zuvor muss der Reseller allerdings noch ein Verkaufsdisplay zum Preis von 500 Euro erwerben, das der Hersteller aber mit Kommissionsware im Wert von 2.000 Euro bestückt hat. Bei einem Lizenzumsatz ab 5.000 Euro innerhalb des Aktionszeitraums erstattet Kaspersky den Anschaffungspreis zurück. ■

www.limited500.de

Eno

Xbox für Windows Mobile-Vermarkter

Immer mehr Mobiltelefone sind mit dem Betriebssystem »Windows Mobile« ausgestattet. Eno bietet seinen Partnern jetzt einen zusätzlichen Anreiz für den Verkauf von Produkten mit dem Microsoft-Betriebssystem. Wer bei dem Nordhomer Distributor fleißig Geräte mit

»Windows Mobile« bestellt, hat die Chance auf eine kostenlose »Xbox Arcade« oder »Xbox 360«.

Reseller, die an der Aktion teilnehmen möchten, müssen nur unter www.eno.de ein Anmeldeformular ausfüllen und im Aktionszeitraum bis zum



30. April mindestens zehn Windows Mobile-Geräte bei Eno beziehen und vermarkten. Hat der Fachhändler dieses Ziel erreicht, wird ihm nach Aktionsende die »Xbox Arcade« automatisch zugeschickt. Wer es schafft, 20 Geräte zu vermarkten, bekommt sogar eine »Xbox360«. Pro Reseller vergibt Eno nur eine Konsole. ■

www.eno.de

Wunschjobs für IT-Spezialisten

Interesse? Alle Stellenanzeigen mit Job-ID und noch viele mehr auf www.stellenanzeigen.de.

Schneller: Mail mit vollständiger Stellenanzeige per SMS* anfordern: Stichwort „job“, Job-ID sowie Ihrer E-Mail-Adresse an 42020 senden

(Beispiel: job 1234567 name@musteradresse.de). *Es fallen lediglich die Kosten für eine SMS gemäß Tarif Ihres Mobilfunkvertrags an.

Neu!
Job per
SMS

	Customer Service Agents (m/w) domainfactory GmbH / Ismaning Job-ID 94364733
	HPC Key Account Manager (m/w) MEGWARE Computer GmbH / Chemnitz Job-ID 94342250
	Citrix Senior Consultant (m/w) TDMi AG / Köln Job-ID 94358237
	Key Account Manager (m/w) gotomaxx software gmbh / Hauenstein Job-ID 94364995
	Vertriebsmitarbeiter (m/w) Otten + Freckmann GmbH / Bochum Job-ID 94301925
	Junior Account Manager (m/w) CORA-IT GmbH / München Job-ID 94365648
	Account - Manager (m/w) X-Office & Production GmbH / Ruhrgebiet Job-ID 94364722



Computer
Reseller News

stellenanzeigen.de
So sucht man heute.

IC Intracom Rabatt für Sauberkeit

IC Intracom startet für seinen Commodity-Brand Manhattan eine Frühjahrsaktion. Bis Ende März gibt es 15 Prozent Rabatt auf alle Zubehörprodukte aus dem Reinigungsportfolio. Manhattan bietet dazu über 20 verschiedene Cleaning-Produkte, die dem Fachhandel als »Mitnehmer« zusätzliche Umsatzmöglichkeiten bieten. Beliebt sind vor allem die niedlichen »Barootys«. Die Reinigungstierchen mit einer Unterseite aus Microfaser helfen bei der blitzblanken Säuberung des Bildschirms und verkaufen sich bei hohen Margen und geringem Aufwand fast von selbst.

Im April werden unter der Marke Manhattan außerdem drei neue LCD-Reinigungs-Kits auf den Markt kommen, zu denen eine alkoholfreie Reinigungslösung und ein Mikrofasertuch gehören. Zur Auswahl stehen die Düfte Apfel, Lavendel und Jasmin. ■

www.manhattan-products.com

Sanyo Fisher Sales

Abwrackprämie für Projektoren abstauben

DIE SANYO-ABWRACKPRÄMIE!



Sanyo Fisher Sales (Europe) reagiert auf die anhaltende Finanzkrise mit einem eigenen Konjunkturprogramm. Gewerbliche und private Anwender, die sich schnell für einen Projektor vom Typ »PLC-ET30L« oder »PLC-XT35L« entscheiden und dabei ein Altgerät egal welcher Marke einsenden, erhalten von Sanyo ei-

ne Abwrackprämie in Höhe von 400 Euro.

Außerdem führt der Hersteller alle im Rahmen der Aktion eingesandten Altgeräte der ordnungsgemäßen Entsorgung beziehungsweise Wiederverwertung zu. Die Aktion läuft ab sofort bis zum 30. April und gilt für Abnehmer aus Deutschland,

Österreich und Frankreich. Weitere Informationen sowie die detaillierten Teilnahmebedingungen und das Formular für die Teilnahme an diesem Angebot stellt Sanyo unter folgendem Link bereit: www.sanyo-abwrackpraemie.de. ■

www.sanyo.de

Lexmark

Zwei Drucker zum Preis von einem

Lexmark bietet ab sofort exklusiv für alle Teilnehmer des Partnerprogramms »LEXRACE« die Möglichkeit, zwei Drucker zu kaufen und nur einen zu bezahlen. Die Aktion läuft vom 16. bis zum 31. März. Die »LEXRACE«-Partner können online bis zu fünf limitierte Aktionsbundles (entspricht zehn Geräten) beziehen.

Als Aktionsgeräte stehen dem Fachhandel alle Modellvarianten der Monochrom-Laserdrucker-Se-

rie »T64x« zur Verfügung. Ein besonderes Highlight der Geräte ist der modulare Auf- und Ausbau.

Teilnehmer des Lexmark Partnerprogramms »LEXRACE« erhalten ausschließlich über das Lexmark Partner.Net Zugang zu den Bestellseiten der teilnehmenden Distributoren. Hier bekommen die Fachhändler bei der Bestellung eines Aktionsgeräts ein zweites Gerät desselben Modells kostenlos hinzu.

Interessierte Fachhändler, die bisher noch nicht am »LEXRACE«-Programm teilnehmen, können sich unter der Rufnummer 06074-488-890 über die Möglichkeit einer Teilnahme informieren. Es stehen nur beschränkte Kontingente der einzelnen Modelle zur Verfügung. ■

www.lexmark.de

DNS

Ostergewinnspiel in der Distribution

»Funny Bunny« heißt das Online-Gewinnspiel, mit dem DNS seinen Fachhändlern die Osterzeit versüßen will. Vom 25. März bis zum 9. April können registrierte Fachhändler und Schulungskunden bei dem Osterspiel im Web viele Tagesgewinne in Form von süßen Osterleckereien, Sachpreisen und weiteren originellen Überraschungen abräumen. Jeden Tag – außer an den Wochenenden – verlost der Value Added-Distributor aus Fürstentfeldbruck unter anderem Osternecker, Headsets, Fleece-Jacken und High End Memory Sticks.

Die Teilnehmer müssen lediglich die tagesaktuelle Gewinnspielfrage zu Check Point, DataCore, PGP, Sun, ThinPrint beziehungsweise VMware richtig lösen. Bei mehreren richtig eingehenden Antworten entscheidet das Los. Interessierte Teilnehmer können jeden Tag neu mitspielen. Die Gewinner werden bereits am nächsten Arbeitstag von DNS persönlich benachrichtigt. Als spezielles Highlight wird unter allen Mitspielern ein Weißwurstfrühstück, gesponsort von der Firma ThinPrint, verlost. ■ www.dns-gmbh.de

FIRST CLASS DRUCKEN,
ECONOMY ZAHLEN.

€ 425,-*

FS-2020D/KL3: € 568,-*

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

Die neue Business Class von KYOCERA ist angekommen. Buchen Sie mehr Schnelligkeit, Sicherheit, Komfort und Wirtschaftlichkeit für Ihre Kunden. Und mehr Umsatz für sich.

FS-2020D

- ▶ Bis zu 35 Seiten A4 pro Minute mit 1.200 dpi Auflösung
- ▶ Standardmäßig integrierte Duplex-Einheit
- ▶ USB 2.0 und parallele Schnittstelle, Netzwerkschnittstelle optional
- ▶ 600 Blatt Papierkapazität, maximal 1.100 Blatt

ACTEBIS[®]
PEACOCKALSO[®]b.com
Digital solutions

Copynef

COS
COS Distribution GmbHINGRAM
MICROSYSTEM
SYSTEM

Tech Data

Tekno
Technik im Unternehmen**KYOCERA. RECHNEN SIE MIT UNS.**

Angst vor Risiken beim Online-Shopping

1 Die Mehrheit der im Rahmen der »Paypal Trust & Safety«-Studie in Deutschland Befragten ist bisher noch nicht zum Opfer eines Identitätsdiebstahls im Internet geworden. Aber immerhin jeder Zehnte erklärt, ein Opfer eines solchen Delikts zu kennen.

2 Im internationalen Vergleich sind die Deutschen relativ unbesorgt, Opfer eines Identitätsdiebstahls im Web zu werden. Nur jeder Fünfte hat ernsthaft Angst, einem solchen Delikt zum Opfer zu fallen. Die Mehrheit der Befragten ist dagegen diesbezüglich wenig besorgt oder unbesorgt.

3 Spam-Mails verstopfen weltweit die E-Mail-Accounts der Anwender. Fast jeder Befragte hat täglich Spam in seiner Mailbox. Mehr als die Hälfte der Teilnehmer der Studie werden sogar mit mehr als zehn Spam-Mails pro Tag belästigt.

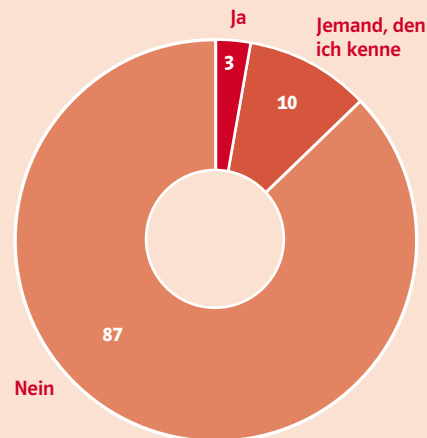
4 Die Mehrheit der Teilnehmer der Studie besitzt im internationalen Vergleich ein Online-Bank-Konto. Während in Spanien als einzigen Ausnahmefall nur knapp die Hälfte Online-Banking betreibt, verfügen in Deutschland rund zwei Drittel der Befragten über einen Online-Zugang zu ihrer Bank.

5 Rund zwei Drittel aller Deutschen haben einen Ebay-Account. Deutschland nimmt damit gemeinsam mit Großbritannien im internationalen Vergleich den Spitzenplatz ein. Im Nachbarland Frankreich besitzt dagegen nur knapp die Hälfte der Befragten einen Ebay-Account.

6 Britische Websites bieten im Vergleich zu den anderen Ländern das größte Maß an Sicherheit, da sie am häufigsten einen zweiten Sicherheits-Layer besitzen. In Deutschland sind die meisten Websites ebenfalls mit einer zusätzlichen Sicherungsstufe ausgestattet.

Opfer von Identitätsdiebstahl im Internet

Angaben in Prozent, Basis: 1.000 Teilnehmer pro Land

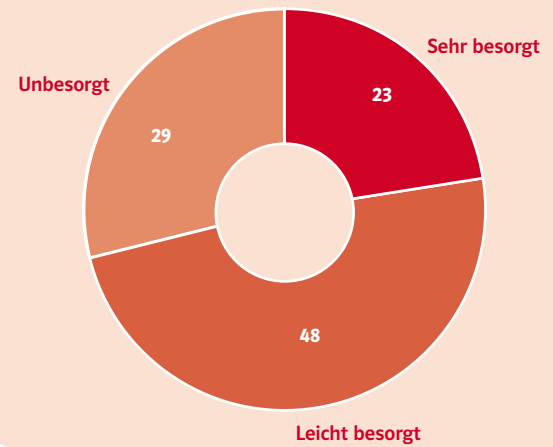


1

Quelle: Ipsos-Studie »Paypal Trust & Safety« / © CRN-Grafik 13/2009

Angst vor Risiken im Internet

Angaben in Prozent, Basis: 1.000 Teilnehmer pro Land

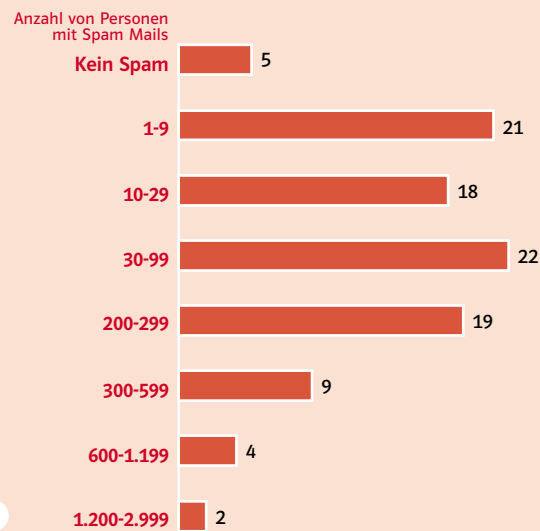


2

Quelle: Ipsos-Studie »Paypal Trust & Safety« / © CRN-Grafik 13/2009

Täglich Spam in der Mailbox

Angaben in Prozent, Basis: 1.000 Teilnehmer pro Land

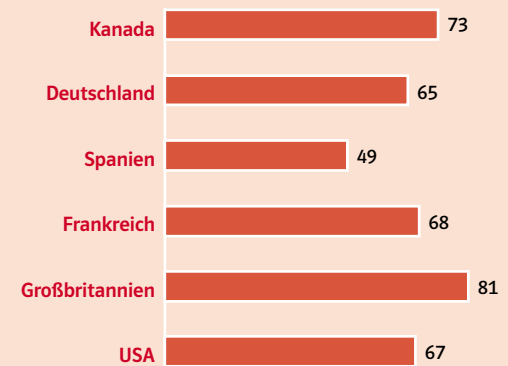


3

Quelle: Ipsos-Studie »Paypal Trust & Safety« / © CRN-Grafik 13/2009

Online-Banking ist international weit verbreitet

Angaben in Prozent, Basis: 1.000 Teilnehmer pro Land

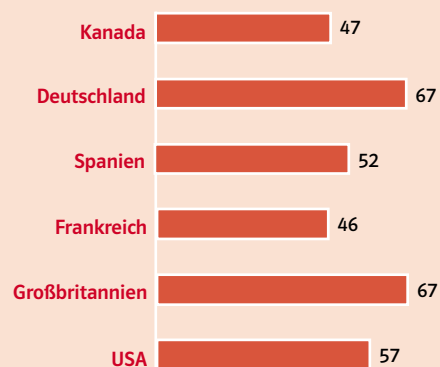


4

Quelle: Ipsos-Studie »Paypal Trust & Safety« / © CRN-Grafik 13/2009

Ebay-Accounts sind in Deutschland weit verbreitet

Angaben in Prozent, Basis: 1.000 Teilnehmer pro Land

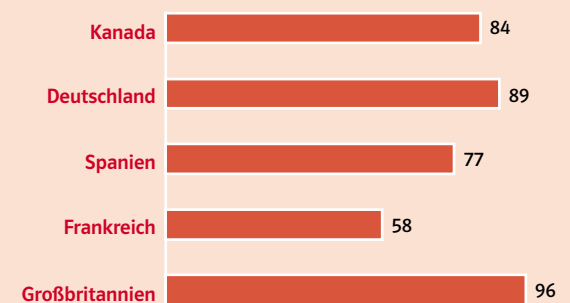


5

Quelle: Ipsos-Studie »Paypal Trust & Safety« / © CRN-Grafik 13/2009

Zwei Sicherheitslayer bei britischen Websites

Angaben in Prozent, Basis: 700 bis 900 Teilnehmer pro Land



6

Quelle: Ipsos-Studie »Paypal Trust & Safety« / © CRN-Grafik 13/2009

Kritik an Beschränkungen durch Hersteller

Unternehmen sollen für Gebrauch-Software kämpfen

Forrester Consulting kritisiert in einer aktuellen Untersuchung zur Lage des Marktes für Gebrauch-Software vor allem das restriktive Verhalten der Software-Hersteller. Die Marktforscher fordern Unternehmen dazu auf, sich stärker gegen Beschränkungen zu wehren und alternative Beschaffungsmöglichkeiten zu nutzen.

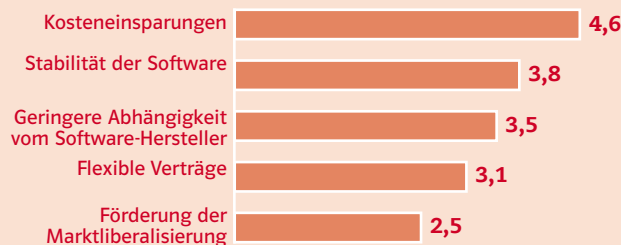
karena.friedrich@crn.de

Kein Vermögenswert unterliegt so belastenden Beschränkungen wie Unternehmens-Software, lautet ein Fazit der aktuellen Studie des Marktforschungsunternehmens Forrester. In der durch das EHI Retail Institute beauftragten Studie hat Forrester die aktuelle Lage des Marktes für Gebrauch-Software untersucht. Anbieter von gebrauchten Lizenzen wie Usedsoft oder Preo Software dürften sich über die Schlussfolgerung der Marktforscher freuen, die Unternehmen gleichzeitig dazu auffordern, stärker gegen Beschränkungen bei der Nutzung und Weiterveräußerung ihrer Lizenzen vorzugehen. Dabei sei die Gelegenheit für Kunden günstig wie nie zuvor, sich gegen beschränkende Lizenz- und Nutzungsbedingungen zur Wehr zu setzen. Denn alternative Beschaffungsmöglichkeiten wie der Handel mit Gebrauch-Software trieben nicht nur die Liberalisierung des Software-Marktes voran, sondern stärkten insbesondere auch die Position der Unternehmen. Diese ruft Forrester dazu auf, Beschränkungen nicht hinzunehmen, sondern auf den Rechten als Kunde zu bestehen und härtere Verhandlungen zu führen.

Klare Kritik üben die Marktforscher am restriktiven Verhalten der Software-Hersteller. Diese wendeten laut Forrester eine Vielzahl an Strategien an, um Kun-

Relevanz der Einkaufskriterien bei der Beschaffung von Unternehmens-Software

Angaben: 1: unwichtig bis 5: sehr wichtig



Basis: 10 Software-Einkäufer bei deutschen Unternehmen

Quelle: Forrester Consulting © CRN-Grafik 13/2009

Anbieter von gebrauchten Lizenzen dürften sich über die Schlussfolgerung der Marktforscher freuen

denrechte zu beschneiden. So förderte die im Rahmen der Studie durchgeführte Befragung von Software-Einkäufern zahlreiche Beispiele für Restriktionen seitens der Hersteller zutage. Demnach wurde beispielsweise ein Kunde nach der Migration in eine neue Open Source-Infrastruktur durch den Software-Anbieter zum Abschluss eines neuen, kostenintensiven Wartungsvertrages über drei Jahre gedrängt.

Marktliberalisierung gefordert

Forrester stellt allerdings fest, dass die starke Position der Hersteller durch die starke Nachfrage nach alternativen Beschaffungswegen wie dem Software-Gebrauchmarkt inzwischen ins Wanken gerate. Einkäufer, die im Rahmen der Studie befragt wurden, nannten neben den Kostenvorteilen bezeichnenderweise die geringere Abhängigkeit von den Software-Herstellern als einen der Hauptgründe für den Einsatz gebrauchter Software.

In der Konsequenz ruft Forrester Unternehmen dazu auf, die

aktuelle Situation zur Stärkung der eigenen Kundenrechte zu nutzen. Angesichts des wachsenden Gebrauchmarktes und der steigenden Anzahl neuer Nutzungsmodelle wie Software-as-a-Service und Service-orientierte Architekturen bräuchten Kunden heutzutage Einschränkungen und Abschneidungen ihrer Eigentumsrechte an Software nicht länger tatenlos hinzunehmen. Jeder Lizenznehmer sollte das Recht für sich beanspruchen, erworbene Software sofort und direkt innerhalb eines Sekundärmarktes weiterzuveräußern.

Der Markt für Gebrauch-Software erfreut sich derweil eines ungebremsten Wachstums. Zentrales Motiv sei dabei nach wie vor der Kostenvorteil. Die starke Stellung des Gebrauchmarktes führt Forrester unter anderem auf die positive Entwicklung der Rechtslage in Deutschland zurück. Forrester zufolge haben »viele hauseigene Rechtsabteilungen und Firmenanwälte den Einsatz von Gebrauch-Software in den jeweiligen Unternehmen inzwischen offiziell geprüft und freigegeben«.

Die einzige Hürde, die der Gebrauchmarkt noch zu nehmen habe, so Forrester, sei sein mangelnder Bekanntheitsgrad: In der Konsequenz rufen die Marktforscher zu einer breiten Diskussion auf, um Unternehmen darin zu bestärken, ungenutzte Software zu veräußern und die Schaffung eines Sekundärmarktes – und damit langfristig auch die Rechte des Unternehmens als Kunden – zu fördern. ■

i EHI Retail Institute GmbH
Spichernstraße 55, 50672 Köln
Tel. 0221 57993-51, Fax 0221 57993-46
www.ehi.org

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

we protect your digital worlds



Hyundai IT baut Vertrieb aus



Der südkoreanische Monitor- und Display-Hersteller Hyundai IT erweitert sein Verkaufsteam im Bereich Public Displays. Der neue **Sales Manager Public Displays** für DACH und UK, Rudy Thiessen, kommt von Bauteil-Distributor MSC-Gleichmann Electronics, wo Thiessen für Display-Panels zuständig war.

Zuvor sammelte der erst 31-jährige Thiessen bereits Basiswissen und Insider-Kennntnis als Regional Sales Manager (DACH und GUS) bei der i-sft GmbH, einem Spin-off-Unternehmen der Siemens AG, wo er für den Vertrieb von industriellen TFT-Displays verantwortlich war.

Bei Hyundai IT soll Thiessen jetzt das Business mit Public Displays vorantreiben.

»Hyundai IT wird sich als zuverlässiger Anbieter im Markt für professionelle Displays positionieren«, erklärt Vertriebsleiter Bernd Hoffmann. »Wir werden neue Produkte, wie Digital Information Displays, Touch Screen- und 3D-Monitore aufnehmen. Damit verfügen wir über eine gesunde Plattform, um die Zukunft erfolgreich zu gestalten«, ist Thiessen überzeugt. ■

Kawasaki neuer Chef bei Oki

Oki steht ab dem 1. April auf weltweiter Ebene unter neuer Führung: Hideichi Kawasaki übernimmt als **Representative Director, President und CEO** die Leitung des japanischen Druckerherstellers Oki. Der bisherige Chef Katsumasa Shinozuka bleibt dem Unternehmen allerdings als Chairman of the Board erhalten.

Kawasaki arbeitet schon seit 1970 bei Oki und war bis heute in unterschiedlichsten Führungspositionen für den Druckerspezialisten tätig. Er sammelte dort seine ersten Berufserfahrungen und wurde 1990 zum Director Financial Systems Sales Division ernannt. Im April 2004 stieg er zum Senior Vice President, Oki Electric Industry President, Network Solutions Company auf. Dann wurde er 2005 General Manager der Marketing Promotion Division und im Juni 2005 Managing Director. Zuletzt zeichnete er als General Manager für die Financial Business Division verantwortlich. ■



Hideichi Kawasaki



Christoph Kamcke

Sagem: neuer Key Accounter für das B-to-B-Geschäft

Mit Christoph Kamcke hat Sagem Communications sein Vertriebsteam personell verstärkt. Der **Key Account Manager B-to-B** ist ab sofort für die Marken Agphoto, Philips und Xerox verantwortlich und soll den Vertrieb an die IT- und TK-Fachhändler über die Distribution ausbauen.

Zu seinen Hauptaufgaben gehört die Pflege des bestehenden Partnerstamms, sowie der Gewinn von großen Distributoren, um den Bekanntheitsgrad im Business- und Office-Bereich

zu erhöhen. Des Weiteren fällt die Belieferung der Distributoren mit Produkten, sowie das Planen von Marketing- und Werbemaßnahmen für den Fachhandel in Kamckes Aufgabenbereich.

Christoph Kamcke verantwortete zuletzt bei Ingram Micro als Business Development Manager Aufgaben in den Bereichen Produktmanagement, Marketing und Vertrieb. Davor war er für NEC Deutschland als Distributionsbetreuer für die DACH-Region tätig. ■



Tomáš Matějovský

Intelligence Tomáš Matějovský

Das Bielefelder SAP-Systemhaus ernannt Tomáš Matějovský zum neuen **Director für die Region Zentral- und Osteuropa**. Er verantwortet bereits seit mehr als zehn Jahren für verschiedene Unternehmen das Zentral- und Osteuropageschäft. Tomáš Matějovský, der in Prag lebt, spricht unter anderem Russisch, Polnisch und Slowakisch.

Er übernimmt seine neue Aufgabe von Christian Motovsky, der über 13 Jahre für Intelligence gearbeitet hat. Vor seinem Wechsel zu Intelligence war Matějovský bei Infor Global Solution Country Manager für die Tschechische Republik und verantwortlich für die Osteuropageschäfte. ■

Software AG Ivo Totev

Die Software AG aus Darmstadt besetzt ihren Vorstandsbereich Professional Services neu. Hintergrund ist das Ausscheiden von Holger Friedrich, der das Unternehmen aus persönlichen Gründen unverzüglich verlässt. Zu seinem Nachfolger als **Vorstand** wurde Ivo Totev bestimmt. Totev besitzt mehr als 15 Jahre Erfahrung in der IT-Branche. Nach beruflichen Stationen bei Progress Software, Sun Microsystems und SAP kam er 2005 zur Software AG. Hier war er weltweit verantwortlich für die Umsetzung der Produktstrategie und des Produktmarketings im Integrations-Umfeld. Seit Mitte 2007 ist Totev Chief Marketing Officer. ■



Ivo Totev

Einsteiger- und Profi-Trainings

Ingram Micro trainiert MS-Volumenlizenzierung

Ingram Micro startet am 20. März eine deutschlandweite Schulungsreihe zum Thema Microsoft-Volumenlizenzierung. Ob Anfänger, Fortgeschrittener oder Profi – der Distributor möchte im Rahmen seiner Schulungsreihe jedem Fachhandelspartner das passende Trainingsangebot machen. Für Einsteiger in das Thema bietet Ingram Micro deutschlandweit fünf, jeweils eintägige Trainings an, in denen er die wichtigsten Informationen rund um die Microsoft-Lizenzierung vermitteln will. Die Einführungstrainings finden in Bad Homburg (3.4.), Köln (7.4.), München (21.4.) und Dresden (22.4.) statt. »Dive Deeper« ist Motto und zugleich Anspruch der jeweils zweitägigen Fortgeschrittenen-Trainings.

Nach ihrer Teilnahme erfüllen die Reseller nach Angaben von Ingram alle fachlichen Voraussetzungen, um das MCP-Examen 70-671 bestehen zu können. Zahlreiche Wissensfragen und Hervorhebungen des Trainers in den Workshops sollen die Grundlage für den dortigen Erfolg bilden. Die Trainings finden in Hamburg (31.3. und 1.4.) und Köln (27. und 28.4.) statt. Die Übernachtung im Tagungshotel und Verpflegung sind für Ingram Micro-Kunden kostenfrei. Für Microsoft-Volumenlizenzierungs-Profis bietet der Broadliner die Gelegenheit, ihr Wissen während zwei Schulungsveranstaltungen in München (am 19. und 20.5.) aufzufrischen und sich tiefgehendes Know-how zur Microsoft-Lizenzierung, Software Assurance und Lizenzierung der neuen Produkte anzueignen. Zudem sollen die Teilnehmer hilfreiche Tipps und Tricks vermittelt bekommen, wie sie ihre Verkaufsargumentation zielführend aufbauen können.

Alle Veranstaltungen sind für Ingram Micro-Partner kostenfrei. Auch für das leibliche Wohl ist gesorgt. Alle Teilnehmer erhalten darüber hinaus eine 50-Euro-Gutschrift für ihre nächste Bestellung. Für weitere Informationen können sich Interessenten an die E-Mail-Adresse com.open@ingrammicro.de wenden. ■

i

Termine:

Einführungskurse:

3. April, Bad Homburg
7. April, Köln
21. April, München
22. April, Dresden

Fortgeschrittene:

31. März und 1. April, Hamburg
27. und 28. April, Köln

**INGRAM
MICRO**

Profis:

19. und 20. Mai, München

Teilnahme: Kostenlos

Weitere Informationen

und Anmeldung:

www.ingrammicro.de

Stammtisch für Astra-Händler

i

Termine:

31. März, Düsseldorf
1. April, Köln
7. und 8. April, München
15. April, Stuttgart
16. April, Mannheim
21. April, Chemnitz
23. April, Braunschweig
28. April, Hamburg
29. April, Bremen
5. Mai, Wuppertal
6. Mai, Bad Oeynhausen
12. Mai, Frankfurt
13. Mai, Saarbrücken
19. Mai, Kassel
26. Mai, Deggendorf
27. Mai, Nürnberg
3. Juni, Rostock

**Weitere Informationen
und Anmeldung:**

www.aastra-detewe.de

Der PBX-Hersteller Astra veranstaltet seine Stammtische für ITK-Fachhändler und -Systemhäuser in diesem Jahr bundesweit von März bis Juni. Diese Informationsveranstaltungen fokussieren die ITK-Systeme der »OpenCom-100«-Familie – und hier speziell die Vorteile des neuen Release 9. Darüber hinaus wird Astra einmal mehr die Gelegenheit nutzen, ITK-Fachhändler und -Systemhäuser über die neuesten Trends und Entwicklungen in der ITK-Branche zu informieren. Weitere Themen sind Fixed Mobile Convergence – also die nahtlose Einbindung von GSM-Telefonen in vorhandene ITK-Infrastrukturen – sowie Unified Communications mit den »OpenCom-100«-Systemen des Herstellers. Außerdem stehen branchenspezifische Anforderungen wie beispielsweise im Ho-

telgewerbe auf der Tagesordnung. Zudem stellt das Unternehmen seine neue DECT-Telefonfamilie »Astra 600d« für Geschäftskunden vor und zeigt das DECT-Telefon »Astra 142d«.

Für die Besucher der diesjährigen Stammtische hält Astra zudem den Kommunikations-Server »Astra 800« auf USB-Stick bereit. Die Software-PBX basiert auf dem offenen SIP-Standard und unterstützt bis zu 200 Teilnehmer. Auf der CeBIT wurde das Produkt mit dem Innovationspreis der Initiative Mittelstand in der Kategorie VoIP ausgezeichnet.

Die Stammtische beginnen jeweils um 15.00 Uhr und enden gegen 20.00 Uhr. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. ■

Auerswald[®]

Einfach clevere Telefonanlagen.

Telefone
für jeden
Anschluss

**EINFACH
GENIAL!**



Die Strom sparenden **COMfortel**[®]-**Systemtelefone** – Steuerzentrale für Ihre Auerswald-Telefonanlage, egal ob als S₀-, U_{P0}- oder IP-Nebenstelle, auch mit Voicemail-Funktion.

www.auerswald.de

COMfortel 1100/1500: Stromversorgung über S₀- oder U_{P0}-Systemanschluss mit autom. Anschlusserkennung • 15 programmierbare Multifunktionstasten • Stromsparerfunktion
COMfortel 2500: wie COMfortel 1100/1500, jedoch großes beleuchtetes Display • erweiterbar um 3 Tastenmodule (je 30 Tasten) • AB-Funktion vorbereitet
COMfortel 2500 AB: wie COMfortel 2500, zusätzl. integrierte AB-Funktion
COMfortel VoIP 2500 AB: wie COMfortel 2500 AB, jedoch IP-Systemtelefon mit 2 Ethernetports • Stromversorgung über Netzteil oder PoE

Intel

Montevina Plus: schneller, schmaler, sicherer

Höhere Taktraten, schmalere Bauform und integrierte Sicherheitsfunktionen – Intels überarbeitete Neuauflage der Centrino-2-Plattform ist sowohl auf Subnotebooks als auch auf leistungsstarke Highend-Laptops zugeschnitten.

benjamin.blaume@crn.de

Chip-Hersteller Intel hat eine überarbeitete Version seiner aktuellen Centrino-2-Plattform »Montevina« vorgestellt. Den Kern von »Montevina Plus« bilden zum einen schnellere Prozessoren auf Penryn-Basis mit einer gesteigerten Taktrate von bis 3,06

Preisgünstige Subnotebooks möglich

GHz, zum anderen stromsparende Ultra-Low-Voltage-Versionen (ULV) für den Small Form Factor (SFF), die in Subnotebooks und Notebooks mit sehr schmaler Bauform zum Einsatz kommen. Die neuen ULV-Chips bietet Intel

deutlich preisgünstiger an, als das bisher der Fall war. Damit hofft der Hersteller die Lücke zwischen Atom-Netbooks (um die 400 Euro) und den bisher eher teuren Subnotebooks auf Core-2-Duo-Basis mit einer neuen Produktklasse zu schließen. Erste

Geräte wie die auf der CeBIT vorgestellte X-Serie von MSI, die zwischen 750 bis 1.000 Dollar kosten soll, geben einen Anhaltspunkt auf die zu erwartenden Preise.

Immer häufiger gehen Hersteller dazu über, mehrere Grafikkarten (GPUs) in einem Notebook zu verbauen, um ein besseres Verhältnis zwischen Akkulaufzeit und Grafikleistung zu

ermöglichen. Im Office-Betrieb kommt dann ein stromsparender Onboard-Chip zum Einsatz, während bei rechenintensiven Aufgaben eine dedizierte Grafik-Lösung eingeschaltet wird. Mit Montevina Plus greift Intel diesen Trend auf und verbessert die Unterstützung von solchen Lösungen.

Weitere Stromsparfunktionen werden in Zukunft durch Intels nächste Mobil-Prozessoren auf Nehalem-Basis ermöglicht. Diese Multi-Kern-Prozessoren können je nach Aufgabenlast einzelne Kerne, ihren Cache und die I/O-Einheit komplett abschalten. Dank »Turbo-Boost« können die Kerne auch kurzzeitig übertak- tet werden. Die Vier-Kern-CPU »Clarksfield« und der Zwei-Kern-

Lexware/Mamut

ERP-Komplettpaket für Mittelständler

Der Freiburger Software-Anbieter Lexware und der norwegische ERP-Spezialist Mamut haben auf der diesjährigen CeBIT das neue Komplettpaket »Mamut One« vorgestellt: Die Business-Lösung für kleine und mittlere Unternehmen verbindet die Funktionen einer klassischen Unternehmens-Software mit zahlreichen webbasierten Diensten.

karena.friedrich@crn.de

Mamut und Lexware haben gemeinsam ein ERP-Komplettpaket für den deutschen Mittelstand entwickelt: »Mamut One« richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen und verbindet die webbasierten Mamut-Technologien mit Lexware- und Haufe-Komponenten. Die Kombination aus lokaler Software und webbasierten Services soll den Anwendern die Möglichkeit geben, überall und jederzeit zu reduzierten IT-Kosten auf Unternehmensdaten zuzugreifen.

Mamut One bietet umfassende Funktionen, mit denen mittel-

ständische Unternehmen ihre täglichen Geschäftsabläufe verbessern und vereinfachen können. Je nach Bedarf lassen sich die Software-Module flexibel zusammensetzen. Das Profi-Paket umfasst beispielsweise Funktionalitäten für Buchhaltung und Finanzen wie Belegerfassung, Hauptbuch und Jahresabschluss oder für die Personalverwaltung, mit denen sich unter anderem Mitarbeiterregister führen oder Fehlzeiten verwalten lassen. Das Reporting-Modul ermöglicht um-

fangreiche Analysen, das CRM-Modul die Bündelung aller Daten für den schnellen Überblick über Kunden, Lieferanten, Aktivitäten, E-Mails und Termine. Im Funktionsbereich Vertrieb, Fakturierung und Logistik lassen sich Lieferbarkeiten einfach überblicken und dank eines kompletten Lager- und Beschaffungsmanagements auch effizienter planen. Zusätzliche Web-Tools helfen bei der Verwaltung und Pflege von Portalen oder Webshops. Darüber hinaus ist auch die bekannte

Lexware-Lösung »Lohn & Gehalt pro 2009« in das Komplettpaket integriert.

Webbasierte Dienste für kleine Betriebe

Mamut One umfasst zudem zahlreiche Services, die Unternehmen den mobilen und zeitunabhängigen Zugriff auf ihre Daten ermöglichen: Der Mamut Online Desktop sorgt beispielsweise für den Online-Zugriff auf Daten und Funktionen der Software, das Online Backup für die automatisierte und verschlüsselte Datensicherung und Übermittlung von Dokumenten, Dateien und E-Mails. Mamut Validis prüft die Buchhaltungsdaten mit automatischer Analyse auf Fehler und Abweichungen und erstellt entsprechende Abschlussberichte. Mit Microsoft Live Meeting lassen sich Besprechungen, Kurse und Konferenzen über das Internet durchführen. Enthalten sind außerdem Zugänge zum Online-

Portal ProFirma Professional von Haufe, das Wissen und Werkzeuge für Unternehmer bereithält sowie zum deutschsprachigen Support, der bereits im Preis enthalten ist.

Während die Norweger vor allem die technologische Basis in die Partnerschaft einbringen, ist Lexware für Vermarktung, Support und Vertrieb verantwortlich. Die erste Vollversion, bestehend aus lokaler Software plus Service-Vertrag, kommt im zweiten Quartal 2009 zu Sonderkonditionen auf den Markt. So wird Mamut One E4 zunächst für 590 Euro plus 59 Euro/Monat für den Service-Vertrag »Silver« zu haben sein. Das Komplettpaket ist ab Frühjahr in verschiedenen Varianten erhältlich. ■



»Mamut One« verbindet klassische ERP-Funktionen mit webbasierten Diensten

Montevina Plus vs. Montevina



Montevina Plus: Alle Neuerungen im Überblick

Prozessor »Arrendale«, der über eine integrierte Grafiklösung verfügt, sollen noch 2009 verfügbar werden.

Besser verbunden

Mit seiner »My Wifi« benannten Technologie will Intel die Verbindung von Notebooks zu Geräten wie Digicams, Druckern und anderen Laptops vereinfachen und verbessern. Dank neuer WLAN-Hardware wird dies dann auch ohne Router möglich sein. Zudem integriert Intel »WiMAX« in seine Hardware für schnellere drahtlose Datenübertragungen.

Mit Montevina Plus stellt Intel zudem den Sicherheitsaspekt von Notebooks in den Mittelpunkt. Intels Diebstahl-Technologie (Intel

AT) ermöglicht, im Zusammenspiel mit Service-Providern, gestohlene Geräte oder die enthaltenen Daten per Remote-Befehl unbenutzbar zu machen. Wie beim Kreditkarten-Diebstahl reicht ein Anruf beim Service-Center und der Rechner wird bei der nächsten Internetverbindung deaktiviert. Unterstützt wird die Technologie bereits durch Lenovo, andere Hersteller und OEMs sollen an der Integration arbeiten. ■

Intel GmbH München
Dornacher Straße 1
85622 Feldkirchen bei München
Tel. 089 991430, Fax 089 9043948
www.intel.de

Lexware GmbH & Co. KG
Jechtinger Straße 8, 79111 Freiburg
Tel. 0761 4704-0, Fax 0761 4704-525
www.lexware.de



**HP ProLiant
DL165 G5p**



- Quad-Core AMD Opteron™ Prozessor 2374HE 2,2 GHz
- 2x 1.024 MB SDRAM PC2-6400, up to 64 GB
- Embedded SATA RAID Controller supporting SW RAID 0/1
- 1x 160 GB HDD installed, up to 4x Large FormFactor (LFF/3,5") Hot Plug SATA Drive
- Integrated Lights-Out 100i Standard Management

Art.-Nr. auf Anfrage **1.170,- Euro HEK**

**HP ProLiant
DL385 G5p**



- 2x Quad-Core AMD Opteron™ Prozessor 2384 2,7 GHz
- 4x 1.024 MB SDRAM PC2-6400, up to 64 GB
- SmartArray P400/512 MB Controller, RAID 0/1/1+0/5/6
- Up to 16x Small FormFactor (SFF/2,5") Hot Plug SAS/SATA Drive in 2 Bays
- Integrated Lights Out 2 (iLO 2) Standard Management

Art.-Nr. 1458032 **3.635,- Euro HEK**



**HP ProLiant
DL585 G5**



- 2x Quad-Core AMD Opteron™ Prozessor 8354 2,2 GHz, up to 4 CPUs
- 4x 1.024 MB SDRAM PC2-5300, up to 256 GB
- SmartArray P400/256 MB Controller, RAID 0/1/1+0/5
- Up to 8x Small FormFactor (SFF/2,5") Hot Plug SAS/SATA Drive
- Integrated Lights Out 2 (iLO 2) Standard Management

Art.-Nr. 1406005 **5.600,- Euro HEK**

**HP iCAS DL 185 G5 Brutto
4 TB Storage Server**



- Lösen Sie jetzt Ihre (optische) Jukebox mit HP iCAS ab – Langzeitarchivierung: offen, modular, flexibel und ausbaubar mit HP iCAS
- 1 TB Netto HP iCAS Archivkapazität
- zusätzlich als NAS nutzbar
- inkl. 36 Monate Wartung und Support

Art.-Nr. auf Anfrage **ab 14.900,- Euro HEK**



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



- AMD Turion™ X2 Dual-Core Mobile Prozessor RM-70 2,0 GHz
- 2.048 MB DDR2 800 MHz 1 DIMM
- 320 GB 5.400rpm
- 15,4" WXGA
- Lightscribe DVD+/-RW DL
- WLAN, BT, Kamera
- Windows Vista Home Basic
- 1 Jahr Garantie

Art.-Nr. 1435990 **399,- Euro HEK**

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



- AMD Turion™ X2 Dual-Core Mobile Prozessor RM-72 2,1 GHz
- 2.048 MB DDR2 800 MHz 1 DIMM
- 250 GB 5.400 rpm
- 15,4" WXGA
- Lightscribe DVD+/-RW DL
- WLAN, BT, Kamera
- Windows Vista Business dwgd. to XP Pro
- 1 Jahr Garantie

Art.-Nr. 1446473 **404,- Euro HEK**



**HP Business Notebook
6735b (NN372ES)**



- AMD Turion™ X2 Dual-Core Mobile Prozessor RM-72 2,1 GHz
- 2.048 MB DDR2 800 MHz 1 DIMM
- 250 GB 5.400 rpm
- 15,4" WXGA
- Lightscribe DVD+/-RW DL
- WLAN, BT, Kamera
- Windows Vista Business dwgd. to XP Pro
- 1 Jahr Garantie

Art.-Nr. 1463461 **555,- Euro HEK**

AMD
The future is fusion

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

■ **Bestellhotline:**
02921/99-4444

oder kontaktieren Sie
Ihren Vertriebspartner

Red Hat

Kampfansage an VMware, Citrix und Co

Der Linux-Anbieter Red Hat baut sein Virtualisierungsportfolio deutlich aus. Neue Produkte bringt das Open Source-Unternehmen sukzessive innerhalb der kommenden 18 Monate auf den Markt. Damit fordert Red Hat die in diesem Marktsegment etablierten Player VMware, Citrix und Microsoft heraus.

michael.hase@crn.de

Ausgerechnet auf der Hauskonferenz des Virtualisierungspioniers VMware, der VMworld in Cannes, hat der Linux-Anbieter Red Hat seine ambitionierte Virtualisierungsstrategie vorgestellt. Das Open Source-Unternehmen kündigte dort an, sein Portfolio an Lösungen für Server und Clients sowie an Verwaltungsprogramme

vor fast genau zwei Jahren zu den Anbietern von Virtualisierungslösungen. Mit Version 5 seines Kernprodukts integrierte das Unternehmen erstmals Virtualisierungstechnologie in seine Linux-Plattform. Seinerzeit setzte Red Hat auf den Xen-Hypervisor. Den nächsten großen Schritt bedeutete die Übernahme von

zur Virtualisierung von Windows- und Linux-Desktops, die wiederum auf KVM basiert. Die Desktops laufen dabei in virtuellen Maschinen auf Linux-Servern. Der Zugriff erfolgt von Thin Clients oder PCs über das ebenfalls von Qumranet entwickelte Protokoll SPICE. Die Stärken der Lösung liegen dem Anbieter zufolge in der Multimedia-Fähigkeit. Beispielsweise soll mit Solid ICE das Abspielen von Videos auf virtuellen Desktops möglich sein.

Mit dem Kauf von Qumranet erwarb Red Hat zusätzliche Virtualisierungstechnologie

deutlich zu erweitern. Damit fordert der Angreifer nicht nur VMware heraus, sondern macht sich auch Citrix und Microsoft zum Gegner. Neue Produkte will Red Hat sukzessive innerhalb der kommenden 18 Monate auf den Markt bringen. Die Auslieferung der ersten Lösungen ist für Mitte dieses Jahres geplant.

Der Software-Hersteller zählt bereits seit Einführung von »Red Hat Enterprise Linux (RHEL) 5«

Qumranet im September 2008. Mit dem Kauf des israelischen Spezialisten erwarb Red Hat die Kernel-based Virtual Machine (KVM), die Desktop-Lösung »Solid ICE« und Verwaltungswerkzeuge. Diese Technologien bezeichnet das US-Unternehmen als »Grundlage für die Entwicklung von Virtualisierungsangeboten der nächsten Generation«.

Der KVM-Hypervisor wurde im Oktober 2006 veröffentlicht und ist inzwischen Bestandteil des Linux-Kernels. Bei »Solid ICE« handelt es sich um eine Lösung

Zentraler Bestandteil der Strategie, mit der sich Red Hat im Virtualisierungsmarkt positioniert, ist das »Red Hat Enterprise Virtualization Portfolio«, das im Wesentlichen aus vier Komponenten besteht:

- »Red Hat Enterprise Linux«: Die Virtualisierungslösungen von Red Hat basieren künftig allesamt auf KVM. Allerdings unterstützt »RHEL 5« weiterhin Systeme, die auf der Virtualisierung mit Xen basieren, und zwar über deren gesamten Lebenszyklus hinweg, wie der Anbieter versichert.



Die Virtualisierung mit »Red Hat Enterprise Linux« basierte ursprünglich auf Xen. Künftig setzt der Anbieter auf KVM

chert. Daneben wird er Tools und Services für die Migration von Xen zu KVM anbieten.

- »Red Hat Enterprise Virtualization Manager for Servers«: Dabei handelt es sich um eine Open Source-Lösung, mit der sich virtuelle Server verwalten lassen. Sie stellt zahlreiche Funktionen bereit wie Live Migration, Hochverfügbarkeit, System Scheduler, Power Manager, Image Manager, Snapshots, Thin Provisioning, Monitoring und Reporting.

- »Red Hat Enterprise Virtualization Manager for Desktops«:

Das Verwaltungssystem für Linux- und Windows-Desktops basiert auf Qumranets »Solid ICE«.

- »Red Hat Enterprise Virtualization Hypervisor«: Das Unternehmen bietet KVM zugleich als eigenständigen Hypervisor an, der sich unabhängig von RHEL auf der Hardware installieren lässt. ■

Red Hat GmbH
Otto-Hahn-Straße 20, 85609 Aschheim-Dornach
Tel. 089 205071-0, Fax 089 205071-111
www.redhat.com

Antec

Sparsame Kraftprotze

Mit der »True Power New Series« erweitert der Hersteller Antec seine »True Power«-Netzteilserie. Durch ihren geringen Stromverbrauch sollen die Netzteile die Umwelt und den Geldbeutel schonen.

joachim.gartz@crn.de

Die Netzteile der »True Power New Series« von Antec sollen durch ihren geringen Stromverbrauch sowohl die Umwelt als auch den Geldbeutel schonen und gleichzeitig für ein stabiles System sorgen. Antec bietet vier Modelle der neuen Netzteilserie an: Die einzelnen Modelle liefern wahlweise 550, 650 oder 750 Watt. Zudem bietet das »TP-750

Blue« zusätzlich eine integrierte blaue LED-Beleuchtung. Die Netzteile der »True Power New Series« garantieren mit der »80 Plus Bronze«-Zertifizierung ein hohes Leistungsniveau mit einem Wirkungsgrad von mindestens 82 Prozent. Alle Netzteile sind mit Schaltkreisen nach Industriestandard ausgestattet, um

die Systeme vor Kurzschlüssen, Überlastungen, Über- und Unterspannungen zu schützen, damit sie sicher und problemlos funktionieren.

Bei der Entwicklung der neuen Netzteilserie hat Antec bewährte Features der Vorgängerserie »True Power Quattro« integriert: Etwa die aktive »Power

Factor Correction«, die überflüssigen Stromverbrauch verhindert und den Leistungsfaktor verbessert sowie den »Universal Input« für eine automatische Anpassung an Spannungen

eine bessere Luftzirkulation zu gewährleisten, besitzen die Netzteile ein Hybrid-Kabelmanagement-System sowie doppelschichtige Platinen, die die Verwendung höchst belastbarer

Automatische Spannungsanpassung

von 100 bis 240 Volt. Zusätzlich präsentiert Antec auch die neusten Features der zuletzt vorgestellten »Signature Series«: Dazu zählen ein Lüfter mit Impulsdauermodulation (PWM), dessen Lautstärke im Vergleich zu herkömmlichen spannungsgesteuerten Lüftern um die Hälfte reduziert ist sowie japanische Kondensatoren für erhöhte Betriebssicherheit. Um Kabelsalat zu vermeiden und

Komponenten ermöglichen. Je nach Leistung sind die Netzteile zu einem EVK zwischen 109 Euro bis 139 Euro erhältlich.

Distributoren sind Actebis Peacock, Ingram Micro, Jet Computer und Tech Data. ■



Die neue Netzteilserie bietet unter anderem ein Hybrid-Kabelmanagement-System

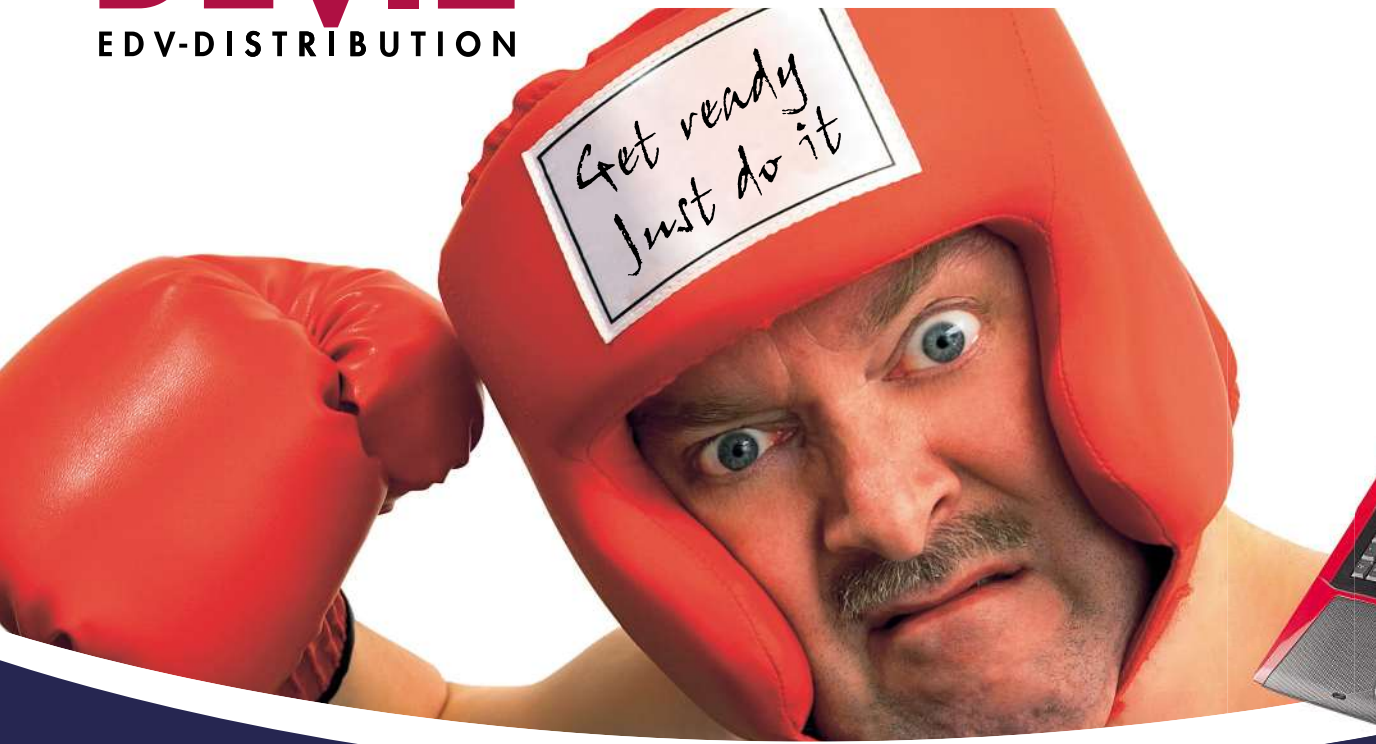
Antec Europe B.V.
Kronstadterstraße 30, 81677 München
Tel. 089 922047 20, Fax 089 922047 19
www.antec.com

Ansprechpartner: Amina Jemi - 08121 95-1570



DEVIL empfiehlt Original 2007 Microsoft® Office System

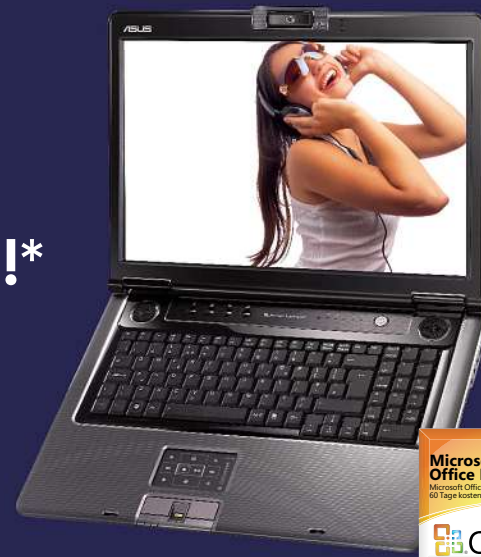
Microsoft®
AUTHORIZED
Distributor



Schlagfertig?

Nutzen Sie Ihre zweite Umsatzchance:
60 Tage Test-Countdown – dann Office MLK verkaufen!*

- Leistungsstarke ASUS Notebooks für alle Ansprüche
- Vorinstalliertes Microsoft® Windows Vista
- Office Ready vorinstalliert



ASUS®

Inspiring Innovation • Persistent Perfection



* ASUS Notebooks mit Office Ready enthalten eine voll funktionsfähige 60-Tage-Testversion von Microsoft Office Professional 2007. Nutzen Sie Ihre zweite Umsatzchance! Verkaufen Sie zum Ablauf der Testphase ein passendes Office MLK (Medialess License Kit) mit dauerhafter Lizenz.

NOCH BIS 27. MÄRZ: 3 X OFFICE 2007 MLK = EIN XTRA SUPERLOS DER AKTION MENSCH - EINMALIG PRO KUNDE -



Beratung und tagesaktuelle Preise? Rufen Sie Ihren persönlichen Vertriebs-Ansprechpartner an!

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



Seit über 22 Jahren Ihr verlässlicher Software Distributor

Globell

WinZip 12 Pro



WinZip 12 Pro ist das Original und zugleich das Beliebteste aller Komprimierungsprogramme für Windows. Mit diesem leistungsfähigen und benutzerfreundlichen Werkzeug können Sie Ihre Dateien rasch komprimieren und extrahieren. So sparen Sie Speicherplatz und verringern die Übertragungszeit Ihrer E-Mail-Nachrichten.

ab **42 €**

► TIPP: Mit dem neuen Kameraassistenten lassen sich Fotos mühelos übertragen, drehen, komprimieren und in ZIP-Archiven verwalten.

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
UKL00151	WinZip 12 Pro, 1 User, WIN, ESD, ohne Wartung	42 €
UKL00165	WinZip 12 Pro, 1 User, WIN, ESD, mit Wartung	50 €

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

Mindjet

MindManager® Projektpaket



Holen Sie sich das preisgünstige Kombipaket für Ihr Projektmanagement. Das Angebot ist bis zum 30.04.2009 gültig und enthält die Mindjet Produkte:

- MindManager 8 für Windows
- MindManager 8 Grundlagentraining*
- Mindjet JCVGantt Pro 3
- Projektmanagement Jetpack

*Das Grundlagentraining ist nur in englischer Sprachversion erhältlich

ab **153 €**

► TIPP: Bestellen Sie im Lizenzprogramm und Sie profitieren von vergünstigten Konditionen - Kontakt: Frau Hettmann 07031 - 70201-76.

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
OLZ06574	MindManager 8 Project Bundle 1 User, DE, ESD	269 €
OLZ06576	UPG MindManager 8 Project Bundle 1 User, DE, ESD	153 €

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

Einige unserer Hersteller:



Mehr unter:

www.sos-software.com/hersteller

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

Quest Software

LiteSpeed® Engine for Oracle



Neue Komprimierungs- und Verschlüsselungstechnologie: Datenkompression von 70-90% bei voller Kontrolle über Backup- und Recovery-Prozesse. DBAs stehen zunehmend vor der Herausforderung, trotz immer größerer Datenbankvolumina und komplexeren IT-Umgebungen IT-Ressourcen optimal zu nutzen, um schnelle Kosteneinsparungen zu realisieren. LiteSpeed Engine for Oracle hilft Ihnen dabei!

ab **3.920 €**

► TIPP: Nahtlose Integration mit Oracle Recovery Manager (RMAN), Backup Größe um 90% verkleinern und Backup Zeit bis zu 50% verkürzen.

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
USM07889	LiteSpeed Engine f. Oracle 1 Prozess. inkl MNT	3.920 €
USM07895	LiteSpeed Engine f. Oracle per CPU Socket, inkl MNT	4.717 €

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

Trend Micro

Worry-Free™ Business Security



Trend Micro Worry-Free Business Security Advanced 5.1 schützt Unternehmenswerte und Kundendaten vor webbasierten Bedrohungen und Malware, bevor sie das Unternehmen erreichen. Das erfolgt ohne Beeinträchtigung der Systemleistung und ohne Abgleich mit Pattern-Dateien. Die Sicherheitseinstellungen auf Laptops werden automatisch dem Standort des Mitarbeiters angepasst.

ab **36 €**

► TIPP: Das Bundle schützt Microsoft™ Exchange Server 2007, Small Business Server 2008, Essential Business Server 2008, PC's und Laptops.

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
SLZ50987	WFBS 5.1 Advanced Bundle, 1-5 User, DE, WIN, LIZ	51 €
SLZ51006	UPG WFBS 5.1 Adv.Bundle (von WFBS Std), 1-5 User	36 €

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

SOS-Heldin der Woche:



Regina Hettmann
Vertrieb Sindelfingen,
28 Jahre alt.

Spezialistin für Mastersolution, Mindjet, pcvisit

Mehr Helden unter:
www.sos-software.com/helden



Geschäftszeiten:

Mo.- Fr.: 08:30 – 17:30 Uhr

SOS Software Service GmbH

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

SOS Software Service GmbH

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

SOS Software Service AG

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

Backup satt



Datensicherung/
-wiederherstellung



Systemsicherung/
-wiederherstellung



Wiederherstellung
auf andere Hardware



Sichern und
Wiederherstellen in
virtuellen Umgebungen



Ideal zum Testen von
Patches und Updates



60-Tage-Demo-
Version gratis

Alles drin: Image Backup von Symantec.



Symantec Backup Exec™ System Recovery bietet schon zum Basispreis volle Funktionalität und damit mehr als andere. Überzeugen Sie sich einfach selbst.

**Jetzt
Aktionspreis
ab € 29,90***
(HEK)

api π

api Computerhandels GmbH
Grüner Weg 22-24, 52070 Aachen
Zentrale 0241/9170-0
Vertrieb 0241/9170-500
Fax 0241/9170-600

* für die Desktop Edition. Auch erhältlich als Small Business Server Edition (SBS) und als Windows Server Edition.

Alles Wissenswerte über Windows Protection unter:
www.symantec.de/sb-deutschland

Die kaufmännischen Alleskönner vom Marktführer für kaufmännische Software



LEXWARE financial office pro handel 2009

Die professionelle Komplettlösung für Handelsunternehmen

Mit **Lexware financial office pro handel 2009** verwalten moderne Handelsunternehmen Ihre gesamten Unternehmensfinanzen komplett, schnell und lückenlos. Ihre Kunden nutzen die leistungsstarken Funktionen der Handelsversion und erleben so ein perfektes Zusammenspiel der einzelnen Module. Im Einzelnen arbeiten Ihre Kunden mit Lexware warenwirtschaft pro handel, Lexware buchhalter pro, Lexware anlagenverwaltung pro und Lexware lohn+gehalt pro. Die moderne Datenbanktechnologie von SYBASE ermöglicht das gleichzeitige Arbeiten von mehreren Arbeitsstationen und erlaubt die Verarbeitung größerer Datenmengen. Selbstverständlich stehen einmal eingegebene Daten sofort in jedem Programm-Modul zur Verfügung.

Die professionelle Komplettlösung für kleine und mittlere Handelsunternehmen

Art.-Nr. SOF0047884

Lexware financial office pro handel 2009 + Hoppenstedt CreditCheck

Aktions-Bundlepreis € 999,-

LEXWARE financial office pro handwerk 2009

Die netzwerkfähige Software fürs Handwerk

Diese Komplettlösung verwaltet Handwerksbetriebe professionell: Auftragswesen, Buchhaltung, Lohn- und Gehaltsabrechnung und Anlagenverwaltung. Inklusive spezieller Funktionen für das Bau- und Ausbaugewerbe sowie für das Elektro- und Metallgewerbe. Die moderne Datenbanktechnologie von SYBASE ermöglicht das gleichzeitige Arbeiten von mehreren Arbeitsstationen und erlaubt die Verarbeitung größerer Datenmengen. Selbstverständlich stehen einmal eingegebene Daten sofort in jedem Programm-Modul zur Verfügung.

Die professionelle Komplettlösung für kleine und mittlere Handwerksunternehmen

Art.-Nr. SOF0047886

Lexware financial office pro handwerk 2009 + Hoppenstedt CreditCheck

Aktions-Bundlepreis € 999,-

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



Wirtschaftsauskünfte ohne Extrakosten mit der ersten Flatfee für Wirtschaftsauskünfte

Hoppenstedt / Lexware **Bundle-Aktion**

Sichern Sie sich das Know-How zweier Marktführer zum **Bundle-Aktionspreis!**

Hoppenstedt CreditCheck **und** Lexware financial office pro handel 2009 **oder** Lexware financial office pro handwerk 2009

Aktions-Bundlepreis

€ 999,-

zusätzliches CashBack*

- € 100,-

*** Für den Verkauf eines solchen Bundles erhält der Fachhändler unter Nennung seines Kunden einen CashBack in Höhe von € 100,-**

Der Aktionszeitraum erstreckt sich bis einschließlich 30. Juni 2009.

Hoppenstedt CreditCheck

Für weniger Zahlungsausfälle und mehr Liquidität. Geschäftliche Risiken minimieren mit Hoppenstedt CreditCheck: Besser vorher prüfen, mit wem man gute Geschäfte machen kann und mit wem nicht.

- Uneingeschränkter Zugriff auf eine der größten Datenbanken für Wirtschaftsauskünfte in Deutschland mit mehr als 4,3 Millionen aktiven deutschen Unternehmen
- Die erste Flatfee* für Wirtschaftsauskünfte: Sicherheit ohne Limit zum Festpreis
- 12-monatige Nutzung, keine Mitgliedschafts- oder Registrierungskosten
- Wirtschaftsauskünfte 24 Stunden am Tag, jederzeit online abrufbar

Mit Hoppenstedt CreditCheck sehen Sie klar:

- Wirtschaftsauskünfte inkl. Risikoeinschätzung
- Bonitätsindex inkl. Einstufung in die entsprechende Risikoklasse
- Stammdaten- und Registerinformationen (bestens geeignet zur Adress-Verifizierung)
- Angaben zum aktuellen Umsatz (je nach Verfügbarkeit)
- Portfolio-Übersicht (Archivierung aller abgerufenen Auskünfte) sowie Darstellung des Kundenportfolios

b.com Art.-Nr. SOF0048371

Hoppenstedt CreditCheck + Lexware financial office [pro handel](#) oder [handwerk](#) 2009

Aktions-Bundlepreis € 999,-

* Es handelt sich um eine personenbezogene Einzellizenz. Aus technischen Gründen ist die Anzahl der pro Tag abrufbaren Berichte limitiert.



face

face . . .

to you

Hoppenstedt
CreditCheck ✓

b.com

www.bcom.de

Edifier | a Passion for Sound

Die Gewinner des red dot design awards 2009



reddot design award
winner 2009



Edifier 2.0 Soundsystem Luna 2

- Digitaler USB Audio Stream
- Optischer Composite SPDIF Eingang
- Analogeingang
- HID-kompatible Steuerung
- CapSense berührungsempfindliche Steuerung
- 2-Wege Koaxial-Lautsprecher
- Aluminiumrahmen
- Klasse D 50 Watt Verstärker
- Selbstumschaltendes Universal-Netzteil

Art.-Nr.: SPK-EF-E20.B

156,- €*

Edifier Soundsystem MP300PLUS

- Tragbares 2.1 Soundsystem mit praktischer Tragetasche
- Einzigartiges Lifestyle-Design
- 9W Subwoofer mit abgeschirmten 2"-Tieftöner für kräftige, klare Bässe
- Abgeschirmte Full-Range 1,5-Zoll Satellitenlautsprecher
- Weltweit einsetzbares Universalnetzteil, 100-240 Volt
- Lautstärkeregelung und Ein-/Ausschalter im Hochtöner integriert

Art.-Nr.: SPK-EF-MP300P.B

38,90 €*



reddot design award
winner 2009



www.edifier-international.com

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



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 Vertrie...

Zignum.



DVB-T Stick

- Inklusive ArcSoft TotalMedia Version 3.5
- Auto Channel Scan, Elektronischer Programmführer (EPG), Antenne, Time Shifting, Teletext
- USB, HDTV ready (MPEG4, H264), blaue LED
- Auto 6/7/8 MHz Bandbreitenabstimmung
- Unterstützt HDTV & SDTV

Art.-Nr.: MME-ZG-D71.WB

19,90 €*

Multimedia

Zignum.



12.1" Notebooktaschen

- Trendige Tasche für 12.1" Notebooks
- Schützt vor Feuchtigkeit und Stößen
- Erhältlich in schwarz, blau und grün

Art.-Nr.: BAG-ZG-LP12.B (schwarz)
Art.-Nr.: BAG-ZG-LP12.BL (blau)
Art.-Nr.: BAG-ZG-LP12.GR (grün)

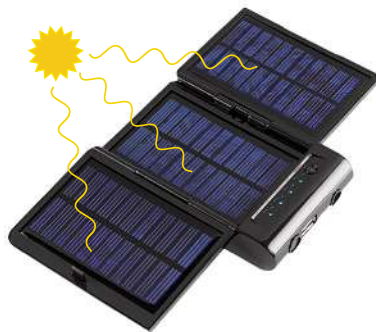
je **9,45 €***

On The Go



XPAL "Apollo" SP2000

NEU!



Solartechnologie | TipFit GUARANTEE | FREE TIPS FOR LIFE!

- Digital Camera:** bis zu **1000** extra Fotos
- Bluetooth:** bis zu **68 Stunden** extra Gesprächszeit
- Gaming:** bis zu **12 Stunden** extra Spielzeit
- Handy:** bis zu **12 Stunden** extra Gesprächszeit
- MP3:** bis zu **60 Stunden** extra Musik

Laden Sie Ihre mobilen Geräte - egal wo!

- Lithium-Polymer-Akku
- Umweltfreundlich aufladbar mit Solartechnologie
- Für Handy, SmartPhone, iPhone, MP3 Player, DS & Gaming, Digital Kamera, GPS
- Ausgangsleistung: DC 5V max. 500mA
- Kapazität: 2000mAh @ 5V
- Lade- und Temperaturkontrolle
- Inkl. USB-Ladekabel und 6 Handy-Adaptoren (Sony Ericsson, LG, Apple, Nokia, Samsung, Mini-USB)

Art.-Nr.: MPS-XPAL-SP2000.B

66,85 €*

XPAL "iPower2" AP1200



NEU!

Doppelte Power für das iPhone 3G

Bis zu 500x wiederaufladbar

Art.-Nr.: MPS-XPAL-AP1200.B

37,90 €*

- Lithium-Polymer-Akku für das iPhone 3G
- Verdoppelt die Akkulaufzeit und dient gleichzeitig als Schutzhülle
- Ausgangsleistung: DC 5V max. 500mA
- Kapazität: 1200mAh @ 5V
- LED-Ladestatusanzeige

XPAL "Oliver" XP600



NEU!

- Handy:** bis zu **3 Stunden** extra Gesprächszeit
 - MP3:** bis zu **18 Stunden** extra Musik
 - Bluetooth:** bis zu **20 Stunden** extra Gesprächszeit
- TipFit GUARANTEE | FREE TIPS FOR LIFE!

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

11,80 €*

- Lithium-Polymer-Akku für Handy, iPhone, SmartPhone, Mp3 Player und Bluetooth Headset
- Bis zu 3 Stunden längere Sprechzeit
- Passt in jede Hosentasche und wiegt nur 34g
- Ausgangsleistung: DC 5V max. 300mA
- Kapazität: 600mAh @ 5V
- LED-Ladestatusanzeige
- Integriertes USB-Ladekabel



Kompromißlose Mobilität für Einsteiger und Profis zu günstigen Preisen

Bluetooth HDMI



E210-M CPMAG : 12,1"

- Intel® Pentium® Dual-Core T3200 (2 GHz / 667 MHz FSB / 1 MB L2)
- Original Windows Vista® Business mit SP1 (OEM) + XP Pro*
- 12,1" FineBright LCD; WXGA (1280 x 800)
- NVIDIA® GeForce® 8200M G (256 MB shared)
- 2 GB DDR2-667 (2x 1024 MB)
- 250 GB HDD SATA (5400 rpm)
- DVD Supermulti DL Brenner / 5-in-1 Cardreader
- 802.11b/g/n WLAN, Bluetooth® 2.0+EDR, 10/100 LAN
- Express Card/34 Slot, LG Smart Cam (1,3 MP), HDMI™

Black Carbon Design

Art.-Nr. NOT0049771

619,- €

Bluetooth HDMI



R410-K APRAG : 14,1"

- Intel® Core™ 2 Duo P8400 (2,26 GHz / 1066 MHz FSB / 3 MB L2)
- Original Windows Vista® Business mit SP1 (OEM) + XP Pro*
- 14,1" FineBright LCD; WXGA (1280 x 800)
- NVIDIA® GeForce® 9300M GS (256 MB)
- 3 GB DDR2-800 (2048 MB + 1024 MB)
- 250 GB HDD SATA (5400 rpm)
- DVD Supermulti DL Brenner / 5-in-1 Cardreader
- Intel® Wi-Fi Link 5100 (bis 300 Mbps), Bluetooth® 2.0+EDR, Gigabit LAN, 56k Modem
- Express Card/54 Slot, LG Smart Cam (1,3 MP), HDMI™, eSATA

Sunrise Red – Martini Design

Art.-Nr. NOT0046384

699,- €

Bluetooth HDMI



R510-G ABCAG : 15,4"

- Intel® Core™ 2 Duo P8400 (2,26 GHz / 1066 MHz FSB / 3 MB L2)
- Original Windows Vista® Business mit SP1 (OEM) + XP Pro*
- 15,4" FineBright LCD; WXGA (1280 x 800)
- Intel® GMA X4500 MHD
- 3 GB DDR2-800 (2048 MB + 1024 MB)
- 250 GB HDD SATA (5400 rpm)
- DVD Supermulti DL Brenner / 5-in-1 Cardreader
- Intel® Wi-Fi Link 5100 (bis 300 Mbps), Bluetooth® 2.0+EDR, Gigabit LAN, 56k Modem
- Express Card/54 Slot, LG Smart Cam (1,3 MP), HDMI™, eSATA

Moonrise Silver – Martini Design

Art.-Nr. NOT0046380

725,- €

Bluetooth HDMI



R510-S APRFG : 15,4"

- Intel® Core™ 2 Duo P8400 (2,26 GHz / 1066 MHz FSB / 3 MB L2)
- Original Windows Vista® Business mit SP1 (OEM) + XP Pro*
- 15,4" FineBright LCD; WXGA (1280 x 800)
- NVIDIA® GeForce® 9600M GS (512 MB)
- 3 GB DDR2-800 (2048 MB + 1024 MB)
- 320 GB HDD SATA (5400 rpm)
- Supermulti Blue Combo / 5-in-1 Cardreader
- Intel® Wi-Fi Link 5100 (bis 300 Mbps), Gigabit LAN, 56k Modem
- Express Card/54 Slot, LG Smart Cam (1,3 MP), HDMI™, eSATA

Sunrise Red – Martini Design

Art.-Nr. NOT0048643

825,- €

Bluetooth HDMI



S510-G CBCBG : 15,4"

- Intel® Core™ 2 Duo P7350 (2 GHz / 1066 MHz FSB / 3 MB L2)
- Original Windows Vista® Business mit SP1 (OEM) + XP Pro*
- 15,4" non-glare LCD mit LED Backlight; WXGA (1280 x 800)
- Intel® GMA X4500 HD
- 3 GB DDR2-800 (2048 MB + 1024 MB)
- 250 GB HDD SATA (5400 rpm)
- DVD Supermulti DL Brenner / 6-in-1 Cardreader
- Intel® Wi-Fi Link 5300 (bis 450 Mbps), Bluetooth® 2.0+EDR, Gigabit LAN, 56k Modem
- Express Card/34 Slot, LG Smart Cam (1,3 MP), HDMI™, eSATA

Brushed Silver Look – Iceberg Design

Art.-Nr. NOT0047361

839,- €

Bluetooth HDMI



R510-S ABCAG : 15,4"

- Intel® Core™ 2 Duo P8600 (2,4 GHz / 1066 MHz FSB / 3 MB L2)
- Original Windows Vista® Business mit SP1 (OEM) + XP Pro*
- 15,4" FineBright LCD; WXGA+ (1440 x 900)
- NVIDIA® GeForce® 9600M GS (512 MB)
- 4 GB DDR2-800 (2x 2048 MB)
- 320 GB HDD SATA (5400 rpm)
- DVD Supermulti DL Brenner / 5-in-1 Cardreader
- Intel® Wi-Fi Link 5300 (bis 450 Mbps), Bluetooth® 2.0+EDR, Gigabit LAN, 56k Modem
- Express Card/54 Slot, LG Smart Cam (1,3 MP), HDMI™, eSATA

Moonrise Silver – Martini Design

Art.-Nr. NOT0048648

989,- €

* inkl. Microsoft® Windows® XP Pro Downgrade DVD



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



Ultraleichte Eleganz und starke Leistung mit fortschrittlicher Technologie



Bluetooth™ HDMI™

R710-S ABCAG :: 17"

- Intel® Core™ 2 Duo P8400 (2,26 GHz / 1066 MHz FSB / 3 MB L2-Cache)
- Original Windows Vista® Business mit SP1 (OEM) + XP Pro
- 17" FineBright LCD; WXGA+ (1440 x 900)
- Intel® GMA X4500 MHD + ATI Radeon™ HD 3650 (512 MB + HyperMemory)
- 4 GB DDR2-667 (2x 2048 MB)
- 500 GB (2x 250 GB) HDD SATA (5400 rpm) / DVD Supermulti DL Brenner
- Intel® Wi-FiLink 5300 (bis 450 Mbps), Bluetooth® 2.0+EDR, Gigabit LAN, 56k Modem
- ExpressCard/34 Slot, HDMI™ und eSATA Ports
- LG Smart Cam (1,3 Megapixel)
- Dolby Sound Room, 2 Lautsprecher und Subwoofer

Sunrise Red – Martini Design

Art.-Nr. NOT0049766

859,- €



Bluetooth™ HDMI™

P300-U ABMAG :: 13,3"

- Intel® Core™ 2 Duo T8300 (2,4 GHz / 800 MHz FSB / 3 MB L2-Cache)
- Original Windows Vista® Business mit SP1 (OEM) + XP Pro
- 13,3" FineBright LCD mit LED Backlight; WXGA (1280 x 800)
- NVIDIA® GeForce® 8600M GS (256 MB)
- 4 GB DDR2-667 (2x 2048 MB) + 1 GB Intel® Turbomemory
- 320 GB HDD SATA (5400 rpm) / externer DVD Supermulti DL Brenner
- Intel® Wi-FiLink 4965AGN, Bluetooth® 2.0+EDR, Gigabit LAN
- ExpressCard/34 Slot
- LG Smart Cam (1,3 Megapixel)
- HDMI™ und Smart Link

Black Rose Design

Art.-Nr. NOT0046397

945,- €

day
day ...
delivery



b.com
www.bcom.de

Blade-Server und Storage, wie füreinander geschaffen:

ModularPower und NetApp, ein perfektes Team!

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

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

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

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

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

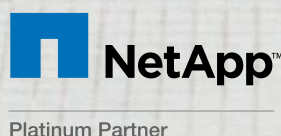
NetApp Storage-Systeme werden individuell auf den Kunden zugeschnitten. Deshalb unterstützt Anders & Rodewyk

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



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	770 €
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	3.329 €
QLogic Fibre Channel Switch, 20 Ports 4 Gbps, 14 intern und 6 extern (SFP Transceiver-Slots)	720F22	3.579 €

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



www.ar-hannover.de

› Anders & Rodewyk

Das Systemhaus für Computertechnologien GmbH
Brüsseler Straße 1 · 30539 Hannover
Telefon 0511 968 41-0 · Fax 0511 968 41-41



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

ECOM empfiehlt Original Windows Vista® Business.

ECOM Electronic Components Trading GmbH zählt zu den weltweit führenden Handelsunternehmen für PC-Komponenten, -Software, -Peripherie und -Zubehör. Wir versorgen den IT-Fachhandel mit allen wichtigen Komponenten des täglichen Bedarfs. Um eine lückenlose Warenverfügbarkeit zu gewährleisten, recherchieren unsere Mitarbeiter rund um die Uhr auf allen Handelsplätzen weltweit die besten Preise und Verfügbarkeiten – täglich aufs Neue! Als lizenzierter Microsoft Händler liefern wir Ihnen zu allen Hardware-Komponenten auch die passende Software wie Microsoft Windows Vista® oder Office 2007®.

ECOM – wir handeln.



Unsere Lösungen bringen Sie zum Strahlen!

Ecom ist offizieller Microsoft Sub-Distributor und liefert Ihnen Original Microsoft® Software. Nutzen Sie die volle Power und Performance mit Original Windows Vista®. Nur eine Originalversion von Windows Vista® bietet Ihnen viele wichtige Vorteile gegenüber einer kopierten oder anderweitig gefälschten Version. Gehen Sie keine Kompromisse ein. Profitieren Sie von Original Microsoft Software!



**ECOM ist offizieller
Microsoft Sub-Distributor**



08544 / 97400 - 0 – www.ecom-trading.de

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

HP LaserJet M1120 MFP Druckerserie

DrucktechnologieSchwarzweiß-Laser
Druckgeschw.bis zu 19 S./Min. Normal, Schwarz
Druck-/Scanauflösungbis zu 600 x 600 dpi / bis zu 1200 dpi (optisch)
Papierhandhabung250-Blatt-Papierzufuhr, 10-Blatt-Einzelblattzufuhr
Schnittstellen M1120: Hi-Speed USB
 M1120N: Hi-Speed USB, 10/100 BaseTX
Duplexdruckmanuell
Speicher32 MB (max. 32 MB)
mon. Druckleistungbis zu 5000 Seiten



M1120 (CB537A) · [DRU0041929] **121,90 €**

M1120N (CC459A) · [DRU0041930] **134,90 €**

HP LaserJet M1120 Care Pack

(UH761E) · [DRU0043729] · 3 Jahre Vor-Ort-Austausch innerhalb v. 7 Arbeitstagen **41,50 €**

HP LaserJet M1522 MFP Druckerserie

DrucktechnologieSchwarzweiß-Laser
Druckgeschw.bis zu 23 S./Min. Normal, Schwarz
Druck-/Scanauflösungbis zu 600 x 600 dpi / bis zu 1200 dpi (optisch)
Papierhandhabung250-Blatt-Papierzufuhr, 10-Blatt-Mehrzweckzufuhr, 50 Blatt ADF
Fax M1522NF: 33,6 Kbps, bis zu 300 Seiten A4 im Speicher
SchnittstellenHi-Speed USB, 10/100 BaseTX
Duplexdruckmanuell
Speicher64 MB (max. 64 MB)
mon. Druckleistungbis zu 8000 Seiten



LaserJet M1522N (DRU0041617) · [DRU0047960] **197,50 €**

LaserJet M1522NF (CB534A) · [DRU0041619] **231,90 €**

HP LaserJet M1522 Care Pack

(U9810E) · [DRU0038155] · 3 Jahre Vor-Ort-Austausch am nächsten Arbeitstag **74,90 €**



one

Zugriff auf über 11 000 Produkte rund um die Uhr
mit ständig aktualisiertem Lagerbestand.

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

one

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

b.com Vertriebsbüro
Braunschweig
0531-310 78-100

b.com Vertriebsbüro
Linden
06403-778 56-0



Drucker kaufen bei b.com

Ihrem HP IPG & HPS Distributor!

HP LaserJet M2727NF Multifunktionsdrucker

DrucktechnologieSchwarzweiß-Laser
Druckgeschw.bis zu 26 S./Min. Normal
Auflösungbis zu 1200 x 1200 dpi
Papierhandhabung250-Blatt-Papierzufuhr, 50-Blatt-Papierzufuhr,
.....50-Blatt autom. Dokumentenzuführung, 125-Blatt Ausgabefach
SchnittstellenHi-Speed USB, 10/100 BaseTX,
.....RJ-11-Faxanschluss, RJ-11 Line-Out-Anschluss
Fax33,6 Kbps, bis zu 600 Seiten A4 im Speicher
Duplexdruckautomatisch
Speicher64 MB (max. 320 MB)
mon. Druckleistungbis zu 15000 Seiten



LaserJet M2727NF (CB532A) · [DRU0039794] **419,00 €**

HP LaserJet M2727NF Care Packs

(H5478E) · [DRU0043197] · 3 Jahre Vor-Ort-Service am nächsten Arbeitstag **99,90 €**

(H5471E) · [DRU0043196] · 3 Jahre Vor-Ort-Austausch am nächsten Arbeitstag **103,90 €**

» HP Care Pack Services Deutschland

Das neue Brand "HP Care Pack" fasst die bisherigen HP Supportpacks, Compaq CarePags und HP System Support Produkte zusammen. HP Care Pack bietet Ihnen - über die Garantie und die Gewährleistung hinaus - die Sicherheit eines mehrjährigen Hardware und Software-Service.

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

stop

stop . . . shopping



b.com
www.bcom.de

Hyrican® empfiehlt Windows Vista® Home Premium

„Hyrican - Samsung PC-Sets“

SAMSUNG

Hochwertige Samsung/Pleomax Peripherie in Verbindung mit überzeugender PC-Technik!



Windows Vista®
Home Premium

Heben Sie Grenzen auf:
Entdecken Sie Windows Vista®.



Hyrican PC SET00265

- AMD Athlon™64 X2 Dual Core Prozessor 5200+ (2,6 GHz)
- Original Microsoft® Windows Vista® Home Premium 32 Bit
- 3072MB DDR-2 RAM
- 320 GB S-ATA II
- DoubleLayer DVD Brenner mit LightScribe Technologie und DVD-RAM
- shared VGA ATI RS780 256MB max.
- 9 in 1 MediaCardReader
- 7.1 Support
- 10/100/1000MBit on Board
- Minitower 6TG6BS (2x5,25", 1x3,5" intern) schwarz inkl. 250 Watt Netzteil



Hyrican PC SET00233

- AMD Athlon™ X2 Dual Core Prozessor 7550 (2,5 GHz)
- Original Microsoft® Windows Vista® Home Premium 64Bit
- 4096MB DDR-2 RAM
- 500 GB S-ATA II
- DoubleLayer DVD Brenner mit LightScribe Technologie und DVD-RAM
- VGA PCI-Express NVIDIA GeForce 9300GE 256MB
- 9 in 1 MediaCardReader
- 7.1 Support
- 10/100/1000MBit on Board
- Minitower 6TG6BS (2x5,25", 1x3,5" intern) schwarz inkl. 250 Watt Netzteil



Hyrican PC SET00266

- AMD Phenom™ X4 Quad Core Prozessor 9750 (2,4 GHz)
- Original Microsoft® Windows Vista® Home Premium 64 Bit
- 4096MB DDR-2 RAM
- 750 GB S-ATA II
- DoubleLayer DVD Brenner mit LightScribe Technologie und DVD-RAM
- VGA PCI-Express NVIDIA GeForce 9300GE 256MB
- 9 in 1 MediaCardReader
- 7.1 Support
- 10/100/1000MBit on Board
- Minitower 6TG6BS (2x5,25", 1x3,5" intern) schwarz inkl. 250 Watt Netzteil

In den Sets enthalten

- Microsoft® Works® 9.0
- Windows Live OneCare (90 Tage Trial Version)
- 24 Monate Garantie inkl. 12 Monate Pick-Up Service
- Samsung Pleomax Multimedia Tastatur K-300 (schwarz)
- Samsung Pleomax Optical Wheel Maus
- Samsung Pleomax WebCam W400B (1.3MPixel)
- Samsung Pleomax Speaker S2-300B
- 22" Wide TFT Display Samsung Syncmaster 2243
- Multifunktionsgerät HP F2224 inkl. USB-Kabel (Drucken, Scannen, Kopieren)

HEK € 542,-

HEK € 608,-

HEK € 685,-

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@hyrican.de • www.hyrican.de



At the heart of the image



Nikon Coolpix L19

10 Megapixel Digitalkamera

Benutzerfreundliche Kamera in zwei stylischen Farbvarianten, die durch Unterstützung neuester Technologien wie Portrait-Autofokus, Motion Detection und D-Lighting in jeder Situation hervorragende Aufnahmen garantiert.

- Objektiv mit 3,6-fach optischem Zoom (entspricht 41-146,9 mm im KB-Format)
- Empfindlichkeit bis zu ISO 1.600
- 2,7" LCD-Monitor • Bildstabilisator
- 16 Motivprogramme • D-Lighting
- intelligente Portraitfunktionen
- unterstützt SD- und SDHC-Karten
- USB 2.0
- in Silber und Rosa erhältlich



74,90

Nikon Coolpix S230

10 Megapixel Digitalkamera

- Objektiv mit 3-fach optischem Zoom (entspricht 35-105 mm im KB-Format)
- Empfindlichkeit bis zu ISO 2.000
- 3" LCD-Monitor • Bildstabilisator
- 44 MB interner Speicher
- unterstützt SD- und SDHC-Karten
- USB 2.0, AV-Out
- in Schwarz, Violett, Blau und Dunkelrot erhältlich



149,90

Nikon Coolpix S630

12 Megapixel Digitalkamera

- Objektiv mit 7-fach optischem Zoom (entspricht 37-259 mm im KB-Format)
- Empfindlichkeit bis zu ISO 6.400
- 2,7" LCD-Monitor • VR-Bildstabilisator
- D-Lighting • Motion Detection
- unterstützt SD- und SDHC-Karten
- USB 2.0, AV-Out
- in Schwarz und Dunkelrot erhältlich



226,90

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
- FUJIFILM
- FUJITSU
- GIGABYTE TECHNOLOGY
- Gyration
- Hauppauge!
- MS-TECH
- Nikon
- OLYMPUS
- PLEXTOR
- PNY TECHNOLOGIES
- PURE DIGITAL
- SCM MICROSYSTEMS
- SENNHEISER COMMUNICATIONS
- sharkoon
- Shuttle
- SPARKLE
- TOSHIBA
- ZALMAN

Herzlich willkommen in der **RASURBO** Welt!

Qualität für Preisbewusste

Stylish: Die **Gaming Case &** Gehäuse-Serie



Silent Case &
Klassisches Design
Solide Qualität, in drei Farbvarianten erhältlich...

Basic Case &

Starkes Design-Gehäuse
mit hervorragendem Preis- / Leistungsverhältnis



Neu: 750 Watt
GAP 767 - 750 Watt
GAP 656 - 650 Watt
GAP 565 - 550 Watt

RASURBO Netzteile
vielfach ausgezeichnet, optimal für den Gamingbereich und für Systemintegration

Neu: 630 Watt
DLP 635 - 630 Watt
DLP 535 - 530 Watt
DLP 435 - 430 Watt

Gaming Power &



Silent Power &

RASURBO Gehäuselüfter
exzellente Leistung, superleiser Betrieb

Basic Silent &



www.rasurbo.com

ACTEBIS
actebis.de

ASSMANN
assmann.com

DEVIL
EDV-DISTRIBUTION
devil.de

INGRAM MICRO
ingrammicro.de

PNLtec
pnl-tec.de

soft-carrier
Computerzubehör GmbH
softcarrier.de

NEU: Der Allrounder für Gaming bis Office!

MOCANO X

proudly presented by **Casetek**



4 Modellvarianten verfügbar



1. Neues Design-Gehäuse
2. Lüftungsaktive Metallgitterfront
3. Schraubenlose Montage
4. Ergonomischer Power-Tipptaster
5. Einfache Hardware-Installation

Zwei große, klappbare Tragegriffe für optimale Mobilität

Unten installierbares Netzteil für bessere Kühlung und air flow

Komplette Metallgitterfront
Starkes Design, bessere Kühlung

Integrierter, leiser 120 mm Lüfter
Blaue LED-Beleuchtung an/ausschaltbar



Nackt?

Nein, Microsoft® Office vorinstalliert



TOSHIBA



Die Toshiba Satellite Pro Serie mit vorinstalliertem Microsoft® Office 2007



Mit Microsoft Office 2007 werden Arbeitsbereiche optimiert, und es werden eine Vielzahl innovativer Features angeboten, die Ihnen helfen, die persönliche Produktivität zu steigern und schließlich auch die geschäftlichen Resultate zu verbessern. Achten Sie beim Kauf eines Notebooks oder eines PCs deshalb auf ein vorinstalliertes Microsoft Office, welches Sie ausgiebig testen und nach 60 Tagen bequem online aktivieren können.

Unsere Vertriebsmitarbeiter helfen Ihnen gerne weiter. Rufen Sie einfach an unter 06403-971-100 oder informieren Sie sich online auf <http://microsoft.cosag.de>

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Microsoft
AUTHORIZED
Distributor

COS
COS Distribution GmbH

UNBESIEGBAR

WWW.BE-QUIET.DE


 www.pcgameshardware.de
Hardware
 DAS HARDWARE-MAGAZIN FÜR PC-SPIELER
HERSTELLER DES JAHRES 2006
 Kategorie: Netzteile
1. Platz
be quiet!


 www.pcgameshardware.de
Hardware
 DAS HARDWARE-MAGAZIN FÜR PC-SPIELER
HERSTELLER DES JAHRES 2007
 Kategorie: Netzteile
1. Platz
be quiet!


 www.pcgameshardware.de
Hardware
 DAS HARDWARE-MAGAZIN FÜR PC-SPIELER
HERSTELLER DES JAHRES 2008
 Kategorie: Netzteile
1. Platz
be quiet!

STRAIGHTPOWER

DARK POWER PRO

PURE|POWER

Für Anspruchsvolle
350W - 700W

Für Perfektionisten
450W - 1200W

Für Preisbewusste
300W - 350W



3 STARKE TYPEN

be quiet![®]

api

CONRAD

DEVIL
EDV-DISTRIBUTION

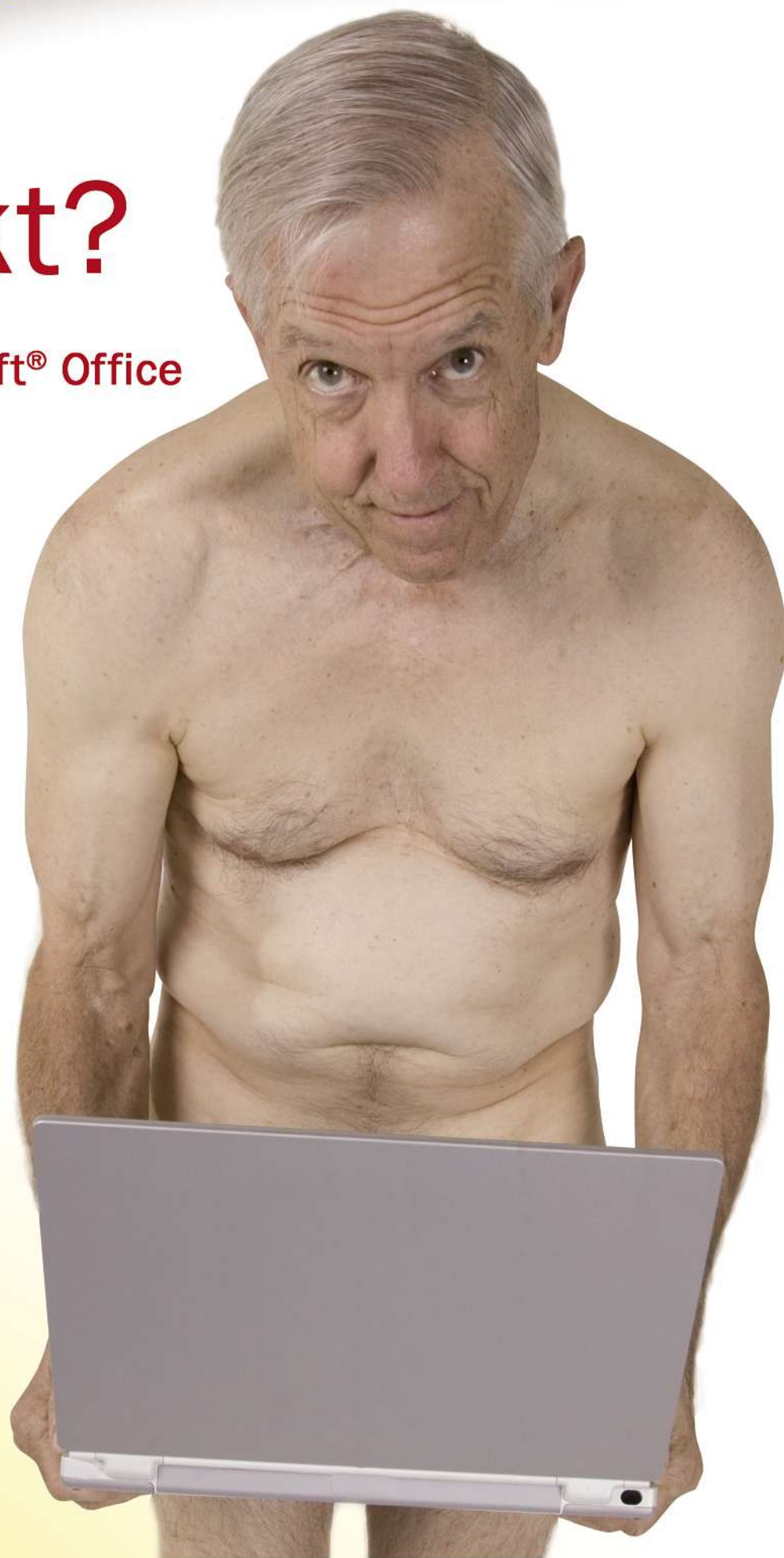
INGRAM
MICRO

KOSATEC
COMPUTER

listan

Nackt?

Nein, Microsoft® Office
vorinstalliert

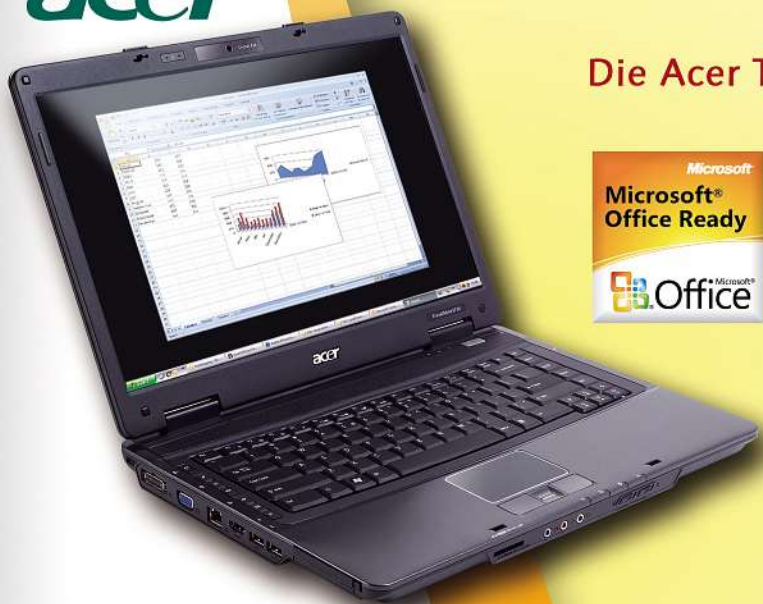


Die Acer TravelMate 5730 Serie mit vorinstalliertem Microsoft® Office 2007



Mit Microsoft Office 2007 werden Arbeitsbereiche optimiert, und es werden eine Vielzahl innovativer Features angeboten, die Ihnen helfen, die persönliche Produktivität zu steigern und schließlich auch die geschäftlichen Resultate zu verbessern. Achten Sie beim Kauf eines Notebooks oder eines PCs deshalb auf ein vorinstalliertes Microsoft Office, welches Sie ausgiebig testen und nach 60 Tagen bequem online aktivieren können.

Unsere Vertriebsmitarbeiter helfen Ihnen gerne weiter. Rufen Sie einfach an unter 06403-971-100 oder informieren Sie sich online auf <http://microsoft.cosag.de>



Microsoft®
GOLD CERTIFIED

Partner

Microsoft®
AUTHORIZED

Distributor

COS

COS Distribution GmbH



ATX-GEHÄUSE

THERMALTAKE Element S

Eleganter Midi-Tower im mattschwarzen Design, der praktische Features wie ein abnehmbares Seitenteil und einen variablen HDD-Käfig bietet. Durch das effiziente Kühlungssystem mit insgesamt vier Lüftern wird die Wärme von CPU und GPU optimal abgeleitet.

- Einbauschächte extern: 3x 5,25"
- Einbauschächte intern: 7x 3,5"; 2x 2,5"
- zwei USB-, ein eSATA- und zwei Audio-Ports in der Oberseite
- ein 120 mm TurboFan in der Front, ein 140 mm TurboFan in der Rückseite, sowie ein roter 230 mm LED-Lüfter in der Oberseite und ein 230 mm Lüfter im Seitenteil
- ATX, ohne Netzteil

97,-

ART.-NR.: TQXT04

CPU-LÜFTER

THERMALTAKE GunMetal Orb
Leistungstarker Kühler mit leuchtendem Lüfter für Sockel 775, AM2, AM2+.

- Lüfterdrehzahl: 1.700 U/min
- Geräuschentwicklung: 17 dB(A)
- Volumenstrom: 132,3 m³/h
- Aluminium-Kühlkörper
- weiß leuchtender 120 mm LED-Lüfter
- Maße: 140x73x140 mm (BxHxT)

22,90

Art.-Nr.: HX1T33



700 WATT NETZTEIL

THERMALTAKE Toughpower
Leistungstarkes Netzteil mit praktischem Kabelmanagement und nützlichen Schutzfunktionen.

- 700 Watt (85 % Effizienz)
- Anschlüsse: 7x 5,25", 1x 3,5", 6x SATA und 2x 6-polig
- ein 140 mm Lüfter (temperaturgeregelt)
- umfangreiche Schutzfunktionen
- Kabel-Management
- EPS, ATX12V 2.2, ATX 2.03, ATX

91,-

Art.-Nr.: TN7T01



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"-SATA-Festplatten
- eSATA, USB
- 2-Port-USB-Hub
- integrierter Cardreader
- inkl. Netzteil, eSATA- und USB-Kabel

27,50

Art.-Nr.: RDU13

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



FESTPLATTENGHÄUSE ENERMAX JAZZ EB207U-S

Robustes Gehäuse in ansprechender Mesh-Optik.

- Aluminiumgehäuse für den Einbau einer 2,5"-IDE-Festplatte
- Anschluss extern: USB 2.0
- Stromversorgung über USB
- inkl. wasserabweisendem Transport-Etui

13,50

Art.-Nr.: T2UX02

ENERMAX



ALUMINIUM-TASTATUR ENERMAX Aurora Premium

Tastatur im Slimline-Design mit praktischem USB-Hub und Audio-Anschlüssen.

- 105 Tasten im Standard-Layout
- integrierter 2-Port-USB-Hub
- Audio-Ein- und -Ausgang für Kopfhörer und Mikrofon
- in Silber oder Schwarz erhältlich
- USB

49,-

Art.-Nr.: NTZX04/05

TP-LINK



WLAN-USB-ADAPTER TP-LINK TL-WN322G

Einfach zu installierender WLAN-USB-Adapter.

- bis zu 54 MBit/s WLAN (IEEE 802.11b/g)
- Wireless Security: 64/128/152 bit WEP WPA/WPA2, WPA-PSK/WPA2-PSK
- Ad-Hoc/Infrastructure Modus, Wireless Roaming, AccessPoint Client Mode und PSP-Verbindung
- integrierte Antenne
- USB 2.0

8,90

Art.-Nr.: LWUK02

TP-LINK



DSL-ROUTER TP-LINK TD-8840B

Router mit integriertem DSL-Modem und Splitter.

- 4x 10/100 MBit/s LAN (RJ-45)
- 1x RJ-11/45 (Annex B)
- integriertes DSL-Modem
- automatische Kabelerkennung
- inkl. einem RJ-45 Kabel, zwei RJ-11 Kabeln, Splitter und Netzteil

19,-

Art.-Nr.: O1SK15

ATEN



KVM-SWITCH ATEN CS62AU

Platzsparender Switch zur Steuerung von zwei PCs mit nur einer Tastatur, einer Maus und einem Monitor.

- Unterstützte Auflösungen von bis zu 2.048x1.536 Pixel
- gleichzeitige Nutzung von Stereo-Lautsprechern
- 2x USB, 1x Line-Out, 1x VGA
- für zwei PCs

23,90

Art.-Nr.: NS#N03

ATEN



ADAPTERKABEL ATEN UC232A USB Serial Konverter

Adapterkabel zum Anschluss eines seriellen Gerätes an einen USB-Anschluss.

- 9-Pin Seriell-Stecker auf USB-A-Stecker
- unterstützt USB 2.0
- 40 cm Länge
- inkl. Software CD

12,50

Art.-Nr.: LXZH87

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

MIT SAS/S-ATA TECHNOLOGIE MEHR PERFORMANCE UND FLEXIBILITÄT FÜR IHRE STORAGE APPLIKATION

LSI besticht mit einer Vielzahl von SAS (Serial Attached SCSI) RAID Produkten. Mit den MegaRAID® SAS Controller erhalten sie die Möglichkeit extern, sowie interne Storage Systeme anzuschließen. Je nach Systemanforderung können Enterprise SAS

Festplatten für Performance und/oder zugleich S-ATA Festplatten für Nearline Anwendungen angeschlossen werden. Mit LSI erhalten Sie flexible SAS/S-ATA Storage Lösungen für die sichere Investition in Ihre Zukunft.

Entry Line MegaRAID® SAS 8204ELP

- 4 Kanal SAS/S-ATA 3.0Gb/s Software RAID Controller Low Profile
- Host RAID XOR Performance
- Intern: SFF-8087 SAS x4 Connector
- RAID Level 0, 1, 5, 1/0
- PCI-Express x4

LSI-MR-SAS8204ELP-KIT
#102772

€ 159,-
zzgl. MwSt.

Value Line MegaRAID® SAS 8708ELP

- 8 Kanal SAS/S-ATA 3.0Gb/s RAID Controller Low Profile
- LSISAS1078 RAID on Chip 500-MHz Power PC
- Intern: 2x SFF-8087 4x Connector
- RAID Level 0, 1, 5, 6, 1/0, 5/0, 6/0, JBOD
- PCI-Express x8
- 128MB 667 MHz DDRII

LSI-MR-SAS8708ELP-KIT
#102781

€ 399,-
zzgl. MwSt.

Feature Line MegaRAID® SAS 8888ELP

- 8 Kanal SAS/S-ATA 3.0Gb/s RAID Controller Low Profile
- LSISAS1078 RAID on Chip 500-MHz Power PC
- Ext. 2x x4 SFF-8088 SAS, Intern 2x x4 SFF-8087 SAS Connector
- RAID Level 0, 1, 5, 6, 1/0, 5/0, 6/0, JBOD
- PCI-Express x8
- 512MB 667 MHz DDRII

LSI-MR-SAS8888ELP-KIT
#102785

€ 535,-
zzgl. MwSt.



CPI Computer Partner Handels GmbH
Kapellenstr. 7
D - 85622 Feldkirchen/München

Telefon +49 (0)89 - 96 24 41-0
Telefax +49 (0)89 - 96 24 41-33
Hotline 0800 - 100 82 69
E-mail sales@cpigmbh.de

CPI
server&storage

www.cpigmbh.de



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.



Es gelten unsere AGB. Preise netto zzgl. MwSt. und Versand ab Lager Germering. Irrtum vorbehalten.



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

Die Zeit läuft auch Ihr BACKUP im Netzwerk?

CA ARCserve 12.0 bietet Backup von Festplatte auf Festplatte auf Band (Disk-to-Disk-to-Tape) und verfügt über integrierten Virenschutz sowie Verschlüsselung - sofort einsatzfähig für den zuverlässigen Schutz von Datenbanken und Messagingsystemen.



Die Produkte sind auch verfügbar über das Open License Program - OLP von CA
Schon ab 1 User bestellbar!

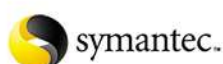
Egal ob Sie Boxprodukte oder Lizenzen erwerben möchten, das Team von TMS Software

ist als CA-Premium-Partner genau der richtige Ansprechpartner für Sie!

CA ARCserve 12.0 Win Server Edition Retail Vollversion multilingual	414,90 €
CA ARCserve 12.0 Win Server Edition Retail Update von 11.1 multilingual	319,90 €
CA ARCserve 12.0 Client Agent WIN Retail multilingual	136,90 €
CA ARCserve 12.0 Client Agent MS Exchange Retail multilingual	542,90 €
CA ARCserve 12.0 Client Agent Win SQL Retail multilingual	539,90 €
CA ARCserve 12.0 Win SBS Premium Retail Vollversion multilingual	375,90 €
CA ARCserve 12.0 Win SBS Standard Retail Vollversion multilingual	267,90 €



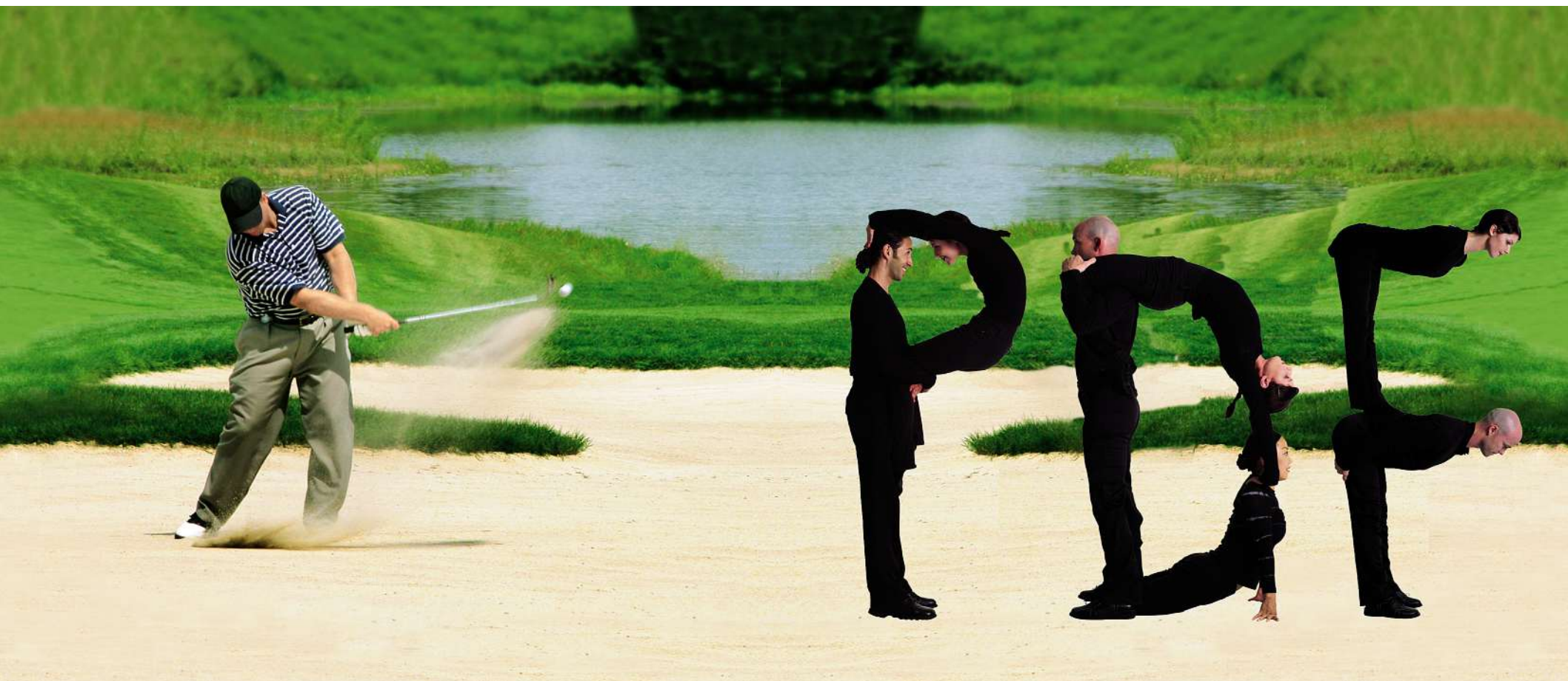
TMS Software Distribution GmbH



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

verkauf@tmssoftware.de
www.tmssoftware.de

Welche Erfahrung können Sie beim Golf spielen und bei der Anwendung der OCR- und PDF-Software von Nuance gleichermaßen machen?



Sie müssen keine "Acrobaten" sein, um beides erfolgreich zu beherrschen!

Es ist uns bewusst, welche Budgetdiskussionen Sie derzeit mit Ihren Kunden führen müssen.

Deswegen bieten wir Ihnen noch bis 31.03.2009 PDF Converter Professional 5 und OmniPage Standard 16 zu sensationellen Aktionspreisen an.

Wir senken damit die IT-Ausgaben Ihrer Kunden und steigern Ihr Umsatzpotential dramatisch!

Denn bei OCR- und PDF-Software von Nuance ist es wie beim "Golfen", es kommt nicht immer auf ein großes, schlagfertiges Budget an, sondern vor allem auf die richtige und effiziente Technik!

**Aktions-UVP
Einzellizenz**

€ 49,95*
inkl. MwSt.



**Aktions-UVP
Einzellizenz**

€ 39,95*
inkl. MwSt.



NUANCE

* Bei den hier dargestellten Preisen handelt es sich um die empfohlenen Endverbraucher-Aktionspreise inkl. MwSt. Bitte erfragen Sie Ihre individuellen Einkaufskonditionen bei unseren Distributoren:



HEKs für DDR-RAMs vor neuen Tiefständen

Speicherpreise im freien Fall

Vorbei ist der Traum der Speicher-Branche von der Rückkehr in die Gewinnzonen. Es scheint ein Ding der Unmöglichkeit zu sein, wieder höhere Preise zu etablieren. Nach einem heftigem Zwischenhoch tendieren die HEKs Mitte März neuen Tiefständen entgegen.

karl.froehlich@crn.de

Die HEKs für DDR-Speicher haben sich zum Teil auf den Stand von Anfang Januar zurückentwickelt. »Die Nachfrage ist nach sechs starken Wochen zu Jahresbeginn spürbar zurückgegangen«, erklärt Jochen Zips, Leiter Einkauf bei COS Memory. »Alleine in der Zeit vor und während

der CeBIT kam es teilweise zu einem starken Preisverfall aufgrund schwacher Nachfrage und hohen Lagerbeständen bei den Distributoren und Zwischenhändlern.«

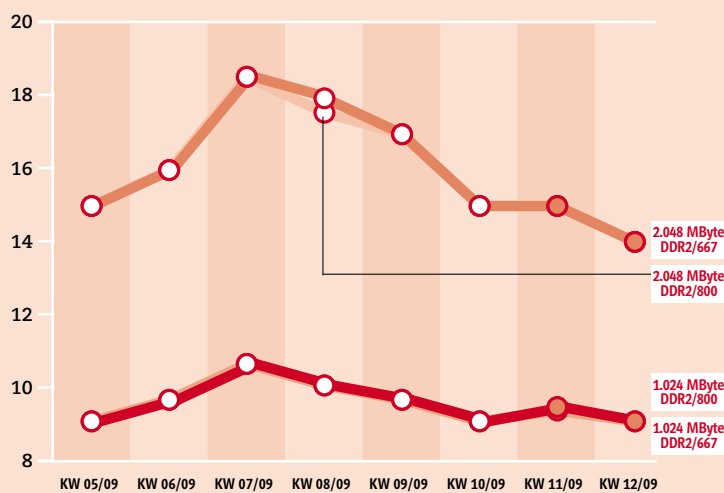
Ein zwischenzeitlicher Preisanstieg hielt sich jedoch nur kurzfristig. »Der Preisverfall in



Die Margen von DDR2-Speicher sind miserabel. Der Nachfolger DDR3 soll die Wende bringen

Preise DDR2-RAM (Major/Original)

HEK in Euro

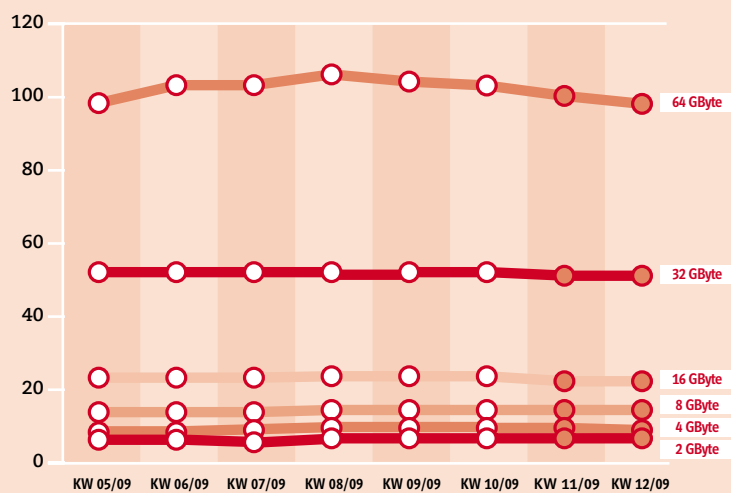


© CRN-Grafik 13/2009

DDR2-800-Module mit zwei GByte der Kategorie Original kosten keine 14 Euro mehr

Preise USB-Sticks (Original)

HEK in Euro



© CRN-Grafik 13/2009

Auch bei USB-Sticks zeigt die Preiskurve wieder nach unten

den letzten zwei bis drei Wochen lässt neue Tiefstände vermuten«, meint Edmund Dägele, President & CEO bei Take MS. Aktuell gibt es einen leichten Engpass bei DDR3-Modulen. Dafür sei der Engpass bei DDR1 geregelt und

Stabile HEKs und gute Verfügbarkeit bei DDR2-Modulen erwartet.

auch »ältere« Module wieder ohne weiteres verfügbar.

»Die Preise für Speicher-Chips auf den Kontrakt- und Graumärkten lassen sich im Vergleich zum vierten Quartal 2008 als stabil bezeichnen«, erläutert George Linardatos, Geschäftsführer bei Transcend. »Es gab vereinzelt Verfügbarkeitsprobleme – manchmal auch nur deswegen, weil Chip-Lieferanten strengere Zahlungsbedingungen eingeführt haben. Dieser Trend setzt sich im März fort. Einige Hersteller von Fertigprodukten bieten in diesen Phasen ihre Produkte zu niedrigen Preisen an, die mit gesundem Menschenverstand nicht nachvollziehbar sind. Da spielen kaufmännische Gesichtspunkte keine große Rolle mehr.«

SSD-Speicher zukunftsträchtig

»Topseller im DRAM-Bereich sind gegenwärtig DDR2-667- und DDR2-800-Module mit einem GByte«, konstatiert Marc-Florian Gerken, Senior Manager Components bei Ingram Micro Distribution. »Im Segment der Flash-Speicher wandern USB-Sticks mit vier GByte am häufigsten über den Verkaufstisch.« Hier liegt der HEK beispielsweise für einen

Kingston-Stick bei circa 7,90 Euro. Acht GByte können Wiederverkäufer für rund 13,50 Euro einkaufen.

»Bei DDR3 wächst der Bedarf, speziell 6-GByte-Kits sind sehr gut nachgefragt auf stabilem Ab-

satzniveau«, sagt COS-Manager Zips. »Hier erwarten wir auch in den kommenden Wochen eine gute Nachfrage.« Dies gelte auch für DDR2-800-Bausteine mit vier GByte und speziell für SSD-Laufwerke (Solid-State-Disks). Hierauf sollte der Fachhandel in naher Zukunft verstärkt sein Augenmerk richten. Die Nachfrage nach Flash sei – primär saisonbedingt – zurückgegangen. In Richtung Ostern werde die Nachfrage aber sicher wieder ansteigen.

»Etwaige Prognosen bezüglich Verfügbarkeitsprobleme und steigender Preise haben sich in jüngster Vergangenheit nicht bewahrheitet«, kommentiert Marc-Florian Gerken, Senior Manager Components bei Ingram Micro Distribution, die letzten Vorhersagen der Branche. In den nächsten Wochen wird von einem stabilen Preisniveau ausgegangen, bei gleichzeitig guter Verfügbarkeit der Produkte.

Take MS-Manager Dägele sieht es genauso: »Der gesamte Speichermarkt verfolgt zudem weiterhin die Pläne der taiwanischen Regierung, ein DRAM-Konglomerat zu installieren, um dem Abwärtstrend entgegenzutreten. Hier entstehen jeden Tag neue Gerüchte, die durch unterschiedliche Aktionen weiter geschürt werden.«

Das Verhalten der Nachfrageseite bestimmt in den kommenden Wochen entscheidend den Preisprozess. »Nur eine starke Nachfrage kann umfangreiche Bestandsabwertungen bei den Herstellern und Distributoren minimieren«, warnt Transcend-Manager Linardatos. »Bleibt die Nachfrage schwach, unterliegen immer mehr Unternehmen der Gefahr des Marktaustrittes.« ■

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

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

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

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

**Der Kongress für
PC-Profis und
Komponentenhändler**

assemblierer summit 2009

Jetzt vormerken



**Wir bieten Profi-Assemblierern ein Forum
So erhöhen Sie Ihren PC-Absatz**

www.crn.de/assemblierer-summit

Besuchen Sie den Assemblierer-Summit 2009 und treffen Sie die größten Assemblierer, Hersteller und Distributoren. Informieren Sie sich über die aktuellen Trends im E-Commerce und erfahren Sie aus erster Hand, wie Sie Ihr Online Geschäft weiter ausbauen können!

Inserentenverzeichnis

Actebis Peacock www.actebispeacock.de	21, 33, 63	Hewlett-Packard www.hp.com	7	Reseller Market:	
Also Deutschland www.also.com	25	IBM Deutschland Informationssysteme www.ibm.com	12	Alldis Computer	57
Asus Computer www.asus.de	5	Ingram Micro Distribution www.ingrammicro.de	15	Anders & Rodewyk	44
Auerswald www.auerswald.de	31	Kyocera Mita Deutschland www.kyoceramita.de	27	B.Com Computer	38/39, 42/43, 46/47
Bluechip Computer www.bluechip.de	6	Stellenanzeigen www.stellenanzeigen.de	26	COS Distribution	51, 53
CMP-WEKA Verlag www.cmp-weka.de	13, 61	Tarox Systems & Services www.tarox.de	64	CPI Computer Partner Handel	56
Datsec® Data Security www.datsec.de	29	Wacom Europe www.wacom-europe.com	11	Devil	35
Devollo www.devollo.de	9	Wirecard Technologies www.wirecard.com	17	Ecom Electronic Components Trading	45
G-Data Software www.gdata.de	2			Hyrican	48
Hermes Logistik Gruppe www.hlg.de	23	Dieser Ausgabe liegt eine Beilage der Firma DextIT bei. Wir bitten um freundliche Beachtung!		Jet Computer Products	40/41
				Listan	52
				Maxcom Computer Systems Dtl.	49
				Nuance Communications Germany	59
				PNL-TEC	50
				SOS Software	36
				Symantec (Deutschland)	37
				TMS Software Distribution	58
				WaveComputer	54/55

Redaktionell erwähnte Firmen

Actebis	12
Also	1, 16
Antec	34
Avnet	10
Bechtle	12
Brocade	15
Cisco	1, 10, 14
Debitel	18
DNS	27
EHI Retail Institute	29
Eno	26
Freenet	18
FSC	1, 20
Hewlett-Packard	1, 20
IBM	10
IC Intracom	26
Ingram Dänemark	12
Intel	10, 32
IT-Recht-Kanzlei	24
Kabel Deutschland	10
Kaspersky	17, 26
Lexmark	27
Lexware	32
Mamut	32
NT plus	18
O ₂	18
Palm	18
Phone House	18
Red Hat	34
Sanyo	27
Sun	10
Telekom	18
Toshiba	18
Vodafone	18
Wortmann	1, 20

Impressum

Chefredaktion:
Markus Reuter -1559
verantwortlich für den redaktionellen Teil

Stellvertretende Chefredaktion:
Peter-August Schulte -1516
Andreas Raum -1517

Bereichsleiter Redaktion:
Chefin vom Dienst/Leitung Layout:
Andrea Fellmeth -1520

Redaktion:
Benjamin Blaume -1521
Karena Friedrich -1515
Dr. Joachim Gartz -1560
Michael Hase -1525 (leitend)
Dr. Matthias Hell -1551
Nadine Kasszian -1640
Wolfgang Kühn -1526
Ulrike Wendel -1513
Dr. Michaela Wurm -1561 (Chefreporterin)

Chefredakteur Online:
Martin Fryba -1557

Schlussredaktion:
Max Starl -1556

Ständige freie Mitarbeiter:
Karl Fröhlich,
Michael Piontek -1568,

Korrespondenten Rhein-Ruhr:
Folker Lück 0211 29277-26, Elke Rekowski

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

Manuskripteinsendungen:
Eingesandte Manuskripte müssen frei
sein von Rechten Dritter. Sollten sie
auch an anderer Stelle zur Veröffent-
lichung oder gewerblichen Nutzung
angeboten werden, so muss das
angegeben sein. Für unverlangt einge-
sandte Manuskripte, Hardware und
Software wird keine Haftung übernom-
men.

Art Direktion:
Silke Jakobi -1529

Layout/Grafik:
Willi Gründl, Jana Prikylova,
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
erschiedenen Beiträge sind urheber-
rechtlich geschützt.

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

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

Sonderdruckdienst:
Anfragen an Dominik Popp -1450
© 2009 CMP-WEKA Verlag GmbH & Co. KG

Geschäftsführung:
Jörg Mühle (Herausgeber),
Shane Naughton, Kurt Skupin

Assistenz der Geschäftsleitung:
Cornelia Brosien -1501

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

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

Erscheinungsweise:
wöchentlich

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

So erreichen Sie die Redaktion:
Telefon 08121 95-15 12
Fax 08121 95-15 97
E-Mail: crn@crn.de

Anschrift des Verlages:
CMP-WEKA Verlag GmbH & Co. KG
Gruber Straße 46a, 85586 Poing
Tel. 08121 95-15 01, Fax 08121 95-1503



Your Partner for Success.



**Samsung PhotoFrame
SPF-86P inkl. Akku**

- 8" Display, Auflösung: 800 x 600
- Kontrast: 400:1, Helligkeit: 200 cd/m²
- Speicher: 1.024 MB
- Formate: JPEG (bis 8.000 x 8.000 Pixel), MP3
- Kartenslots: SD/MMC/MS/xD
- Inkl. Akku für ca. 1 Std. netzungebundenen Betrieb
- 2 Jahre Garantie inkl. 2 Jahre Send-In-Service

Art.-Nr. 1426458

94,- Euro



**Samsung
SyncMaster 2333HD**

- 23" Wide a-si TFT/TN
- 1.920 x 1.080 Pixel
- Helligkeit: 300 cd/m²
- Kontrast (dyn.): 10.000:1
- Reaktionszeit: 5 ms, analog + digital
- Betrachtung: 160/160 Grad
- Farbe: Schwarz glänzend
- Integrierter Hybrid TV-Tuner (DVB-T/Analog)
- 3 Jahre Garantie inkl. Vor-Ort-Austauschservice mit Leihgerät

Art.-Nr. 1460101

219,- Euro



**Samsung
SyncMaster 2343BW**

- 23" Wide a-si TFT/TN
- Auflösung 2.048 x 1.152, 16:9 Format
- Kontrast: 20.000:1 (dyn.)
- Helligkeit: 300 cd/m²
- Reaktionszeit: 5 ms, analog + digital
- Betrachtung: 170/160°
- Unterstützt HDCP via DVI-Anschluss
- Höhenverstellbar, Pivot, Swivel, Tilt
- 3 Jahre Garantie inkl. 3 Jahre Vor-Ort-Austauschservice mit Leihgerät

Art.-Nr. 1437950

169,- Euro



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

Bestellhotline: 02921/99-4444

**Jetzt online bestellen:
www.actebispeacock.de**

Gültig vom 26.03. bis 01.04.2009

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

White Line

TAROX Business 5000W mit Intel® Core™2 Duo Prozessor

Produkt Highlights



TAROX White Line: Performance und Design

Der Einsatzbereich der TAROX Business White Line Produkte beschränkt sich nicht auf das medizinische Umfeld. Das klare, frische Design der Notebooks, Midi-Tower, Eco- und Mini-PCs ist ein Blickfang in jeder Büroumgebung. Ergänzt werden die Systeme durch passende Displays, externe Festplatten, Tastaturen und Mäuse.

Sie möchten TAROX Partner werden?

+49 (0) 231/98 98 0-376 oder marketing@tarox.de



- » weißes Gehäuse in elegantem Design
- » High-Performance Business System
- » schneller Intel® Core™2 Duo Prozessor
- » NVIDIA Grafikkarte mit direct X10 Unterstützung
- » VGA, DVI & HDMI Schnittstelle
- » Cardreader für 25 unterschiedliche Formate
- » Fertigung in Deutschland nach ISO 9001

Ausstattung

- » mit Intel® Core™2 Duo Prozessor E7400
- » Microsoft® Windows Vista™ Business mit Downgrade auf Windows XP Professional
- » Intel G31 Express
- » 2048 MB DDR2 PC800
- » 320 GB S-ATA Festplatte, 7200 U/Min., 16 MB Cache
- » NVIDIA GeForce 9400GT - 512 MB, HDMI
- » DVD+-RW Rekorder, Cardreader 25-in-1
- » 2x Front USB, Audio
- » 4x USB 2.0, 1x parallel, 1x seriell, 1x HDMI, 1x DVI, 1x VGA, 1x LAN RJ-45, 1x PS/2, Line-in, Line-out, Mikrofon
- » Intel® 10/100/1000, PXE, WOL
- » Realtek ALC883, 6-Kanal HD Audio
- » Microsoft Office 2007 Trial (60 Tage)
- » Software Cyberlink PowerDVD 8.0, Nero Express 8.0
- » 36 Monate Garantie (bring in)



489,- €*

Artikel-Nr. 0901028

TAROX