

Reseller News

Die Zeitschrift für Fachhändler, Integratoren und Systemhäuser

Nr. 14 | 2. April 2009

CRN-Interview

Google wirbt um den Channel

matthias.hell@crn.de

Zum Vertrieb seiner Cloud Computing-Lösungen für Unternehmenskunden setzt Google auf den Reseller-Kanal. Wie Channel-Chef Kai Gutzeit im CRN-Interview berichtet, stieß die Reseller-Initiative des Konzerns auf große Resonanz. Doch ist Google weiterhin an qualifizierten Partnern interessiert. Gutzeit: »Gerade in der aktuellen Krise bietet sich dem Channel die Chance, mit Google neue Geschäftsfelder zu eröffnen.« **SEITE 14**

Hoher Startverlust

Etailer Myby.de mit roten Zahlen

matthias.hell@crn.de

Insiderberichten zufolge hat der von Arcandor und Springer an den Start gebrachte Etailer Myby.de im ersten Geschäftsjahr einen Verlust in zweistelliger Millionenhöhe eingefahren. In Branchenkreisen wurde über die Einstellung des Shops spekuliert. Myby-Geschäftsführer Daniel Boldin wiegelt ab: »Myby liegt voll im Plan.« Der Anfangsverlust sei einkalkuliert gewesen. **SEITE 17**

Partnergeschäft ausgebaut

SAP und Wortmann schmieden Allianz

michael.hase@crn.de

Den Schlüssel zum Erfolg im Mittelstand sieht SAP in kompakten Angeboten zu überschaubaren Kosten für den Kunden. Mit dem Fast Start-Programm bietet der Software-Riese daher ERP-Lösungen an, die bereits auf Server-Systemen installiert sind. Infrastrukturkomponenten werden dabei von weltweiten Technologiepartnern wie HP, IBM und Intel beigesteuert. In Deutschland arbeitet SAP bereits eng mit dem Hardware-Hersteller Wortmann zusammen. **SEITE 22**

Vertrieb über Ingram Micro und Tech Data

Dell öffnet sich der Distribution

Dell geht im indirekten Vertrieb jetzt doch noch einen Schritt weiter und öffnet sich in den USA den Broadlinern Ingram Micro und Tech Data. Der europäische Einstieg steht offenbar bevor, der Channel äußert sich positiv.

markus.reuter@crn.de

Kehrtwende bei PC-Hersteller Dell: Seit Februar 2008 vertreibt der ehemalige Direktvermarkter seine Produkte in Europa offiziell über Partner. Die Zwischenstufe Distribution schloss der Konzern bislang kategorisch aus. Doch ab sofort verkauft Dell nicht nur seine Desktops und Notebooks der Produktreihe Vostro in den USA über die Distributoren Ingram Micro und Tech Data. Die Vereinbarung umfasst auch wahlweise einen 17- oder 19-Zoll-Monitor, der im Bundle mit den Desktops ausgeliefert wird. Dell-Manager Greg Davis kündigt an, dass die Vereinbarung auch auf andere Erdteile ausgeweitet werden soll. Wann die deutschen Distributoren mit dem Vertrieb der Dell-Produkte starten, ist unklar. »Es gibt derzeit noch keine Pläne

für Europa«, so Dell-Firmensprecher Michael Rufer auf Nachfrage von *Computer Reseller News*.

Die deutschen Distributoren und Kooperationen zeigen sich aufgeschlossen: Gerhard Schulz, Geschäftsführer von Ingram Micro, sieht die Entscheidung von Dell, in den USA über die Distribution zu gehen, »als ein Kompliment für uns und das System des zweistufigen Absatzvertriebes«. Eckard Tödtmann, Geschäftsführer der Kooperation emendo, ist überzeugt, dass die mehr als 130 Fachhandelspartner der Gruppe neben den vorhandenen Marken auch Dell an private und gewerbliche Kunden vertreiben könnten: »Dell ist eine bekannte Marke, die direkte Zusammenarbeit mit der Distribution würden wir sehr begrüßen.« **SEITE 12**

Fokus auf Server und Storage

Fujitsu Siemens stellt sich neu auf

Mit der Umbenennung in Fujitsu Technology Solutions wird sich Fujitsu Siemens künftig auf Server und Storage konzentrieren. Im Werk Augsburg werden neben Desktop-PCs verstärkt Intel-Server gefertigt, aber auch weiterhin Notebooks assembliert.

michaela.wurm@crn.de

Mit dem Namenswechsel zu Fujitsu Technology Solutions (FTS) ist der Brand FSC Geschichte. Als hundertprozentige Tochtergesellschaft des japanischen Fujitsu-Konzerns konzentriert sich

FTS auf Server und Storage-Produkte, die unter dem Brand Fujitsu vermarktet werden. Für die beiden Produktlinien ist FTS künftig weltweit zuständig. Im Augsburger Werk werden aber auch weiterhin Desktop-PCs gefertigt und Notebooks assembliert, betonte FTS-Chef Kai Flore anlässlich einer Pressekonferenz in München. Mit beiden Produktgruppen zieht sich FTS aber aus dem Einstiegssegment zurück und wird nur noch Geräte ab der mittleren Preisspanne aufwärts anbieten. **MEHR AUF SEITE 8.**

Thema der Woche: Displays



Preisanstieg bei TFTs – ab Seite 24

Gefahr für kleinere Systemhäuser

IT Service-Preise unter Druck

Die Wirtschaftskrise lässt zum ersten Mal die Preise für hochqualifizierte IT-Dienstleistungen fallen. Systemhäuser spüren einer CRN-Umfrage zufolge bereits, dass die Kunden preissensibler geworden sind.

ulrike.wendel@crn.de

Mit sinkenden IT-Budgets in vielen Firmen geraten die Preise für IT-Dienstleistungen unter Druck. Eine Studie von »Berlecon Research« hat ergeben, dass im vergangenen Jahr nicht nur die Preise für einfache IT-Services gefallen sind. Zum ersten Mal gingen auch die Tagessätze für hochqualifizierte Dienstleistungen wie SAP-Beratung und Projektmanagement auf Talfahrt.

Den Preisdruck spüren die Systemhäuser bereits im Tagesgeschäft. In einer Umfrage von *Computer Reseller News* bestätigten sie, dass die Kunden härter

über den Preis verhandeln. »Seit Oktober wurden wir von allen großen Kunden schriftlich gebeten, die Preise zu senken«, sagte etwa Rolf Süß, Vice President Sales für die Business Division IT-Management bei Materna. Die IT-Dienstleister stellen sich für das laufende Jahr auf sinkende Tagessätze, zusätzliche Leistungen und die Neuverhandlung von Service Level Agreements ein. ■

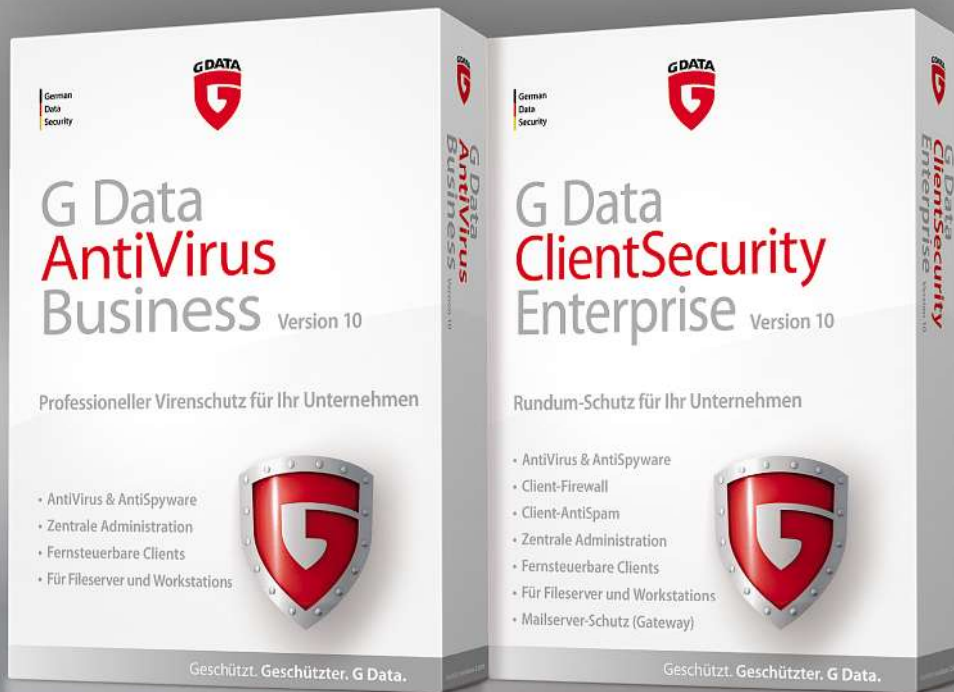
Im Komponentenmarkt

Preissenkung soll CPU-Markt beleben 73
Um dem sinkenden Prozessorabsatz entgegenzuwirken, wird Intel Mitte April die Preise von einigen CPUs senken. AMD hofft derweil, mit den neuen Phenom-II-Chips im Vorjahr verlorene Marktanteile zurückzugewinnen.



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.

Abgewrackt: Wechselprämie für Manager

kopfnuss@crn.de

Die goldenen Jahre für Spitzenpöstchen sind wohl endgültig vorbei: Wer es sich heutzutage auf dem Chefsessel bequem machen möchte, der muss entweder verrückt sein (sprich: persönlich verantwortlicher Inhaber eines Unternehmens sein), oder aber wirklich etwas drauf haben.

Seit die Finanzkrise in aller Munde ist, gönnt Otto Normalverdiener den Leistungsträgern der Nation nicht einmal die Butter auf dem Brot. Da fällt die Medien-Meute über neun arme Dresdner Bank-Manager her, nur weil diese sich trotz Verlusten in geringfügiger Milliardenhöhe bescheidene 58 Millionen Euro Bonuszahlungen auszahlen möchten. Eine unheimliche Koalition von CDU bis Linke ist plötzlich der einhelligen Meinung, dass da zuviel verdient wird. Und selbst

wenn Oskar Lafontaine lauthals 80 Prozent Spitzensteuersatz für Managergehälter fordert, erntet das kaum noch Widerspruch.

Wackeliger geworden sind die Chefstühle auch in der IT-Branche: Zumindest gefühlt hat es noch nie so viele Wechsel wie in letzter Zeit gegeben. Fischer, Geens, Grotjahn, Grellhorst und Walter sind nur ein paar Namen, bei denen man in jüngster Vergangenheit von Wechselei oder Wackelei hörte. Wobei wir keine dieser Personen hier mit Bankmanagern vergleichen möchten, sorry! Dennoch kann man sich des Eindrucks nicht erwehren, dass viele, schicke Chef-Pos-

ten zunehmend Schleudersitzen gleichen.

Nur einer hat es fast zehn Jahre auf dem Chef-Stuhl ausgehalten: Der bisherige Bahn-Boss Mehdorn! Er war talentiert und obendrein ein Ausbund an Fleiß: Fast jede E-Mail, die sich Mitarbeiter untereinander zugesendet haben, hat er mitgelesen. Was natürlich voll in Ordnung geht. Schließlich kann es nicht sein, dass Bahn-Mitarbeiter etwas von sich geben, was ansonsten jeder denkt. Etwa, dass die Bahn unpünktlich und zu teuer ist.

Bei so viel geballter Kompetenz bleibt der Kopfnuss nur die Hoffnung, dass bald eine Abwrackprämie für Manager eingeführt wird. Dann werden bestimmt noch viele alte Modelle durch neue Typen ersetzt. ■

Oswald Huber (by Baaske Cartoons)



Editorial

Ein normaler Hersteller

»Was kümmert mich mein Geschwätz von gestern?«, soll Adenauer einmal lakonisch gesagt haben. Ähnliches dachte sich wohl das Management von PC-Hersteller Dell. »Es wird definitiv keinen Vertrieb über Distributoren geben«, sagte vor knapp einem Jahr der damalige Dell-Europachef Josh Claman. Als Direktvermarkter sei Dell entsprechend aufgestellt, »um auch ein paar Tausend Solution Partner direkt zu betreuen«.



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

Offensichtlich war dem nicht so. In den USA unterschrieb der Hersteller Distributionsverträge mit den Broadlinern Ingram Micro und Tech Data. Wie die US-Ausgabe der *Computer Reseller News* herausfand, soll diese Kooperation auch auf andere Regionen, beispielsweise Europa, ausgeweitet werden. Somit ist Dell ein ganz normaler Hersteller, der seine Produkte über Distributoren an Händler verkauft. Der Sonderweg wurde Schritt für Schritt aufgegeben.

Eine richtige Entscheidung, wie ich finde. Denn PCs sind Commodity-Produkte, ein Direktvertrieb an die Partner ist nicht nötig. Und dass die Distributoren alle Produkte, die eine Artikelnummer tragen, hervorragend verkaufen können, haben sie oft genug bewiesen. Wie die deutschen Distributoren, Kooperationen und Konkurrenten die neue Dell-Strategie beurteilen, lesen Sie auf Seite 12.

Neuigkeiten auch von einem anderen PC-Hersteller: Kai Flore, CEO von Fujitsu Siemens, teilte am Montag in einer Pressekonferenz in München mit, wie es mit FSC weitergeht. So gibt es einen neuen Namen – Fujitsu Technology Solutions, was für CRN-Leser nicht neu ist, da wir dies bereits vor Wochen gemeldet hatten – und eine neue Strategie: FTS wird sich künftig in erster Linie auf Server und Storage konzentrieren und die weltweite Verantwortung für diese Produktlinien übernehmen. Weitere Details zur Zukunft von FSC, Verzeihung FTS, lesen Sie auf Seite 8.

Mit den besten Grüßen,

Zahl der Woche

6 Millionen

Rund sechs Millionen Songs haben die Deutschen laut dem Branchenverband Bitkom im vergangenen Jahr auf ihre Mobiltelefone geladen – und für diese Downloads neun Millionen Euro ausgegeben.

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: Der Größte aller Zeiten

Wer sich – wie viele CRN-Mitarbeiter – jeden Tag durch den Baustellen-Stau am Mittleren Ring in München kämpfen muss, sieht seit einigen Tagen ein gigantisches Werbeplakat der Retailkette Media Markt. »Der größte Media Markt der Welt: Hier ab Mai«, wird darauf angekündigt. »Im Stahlgruber Center in München bauen wir derzeit an der weltgrößten Media Markt-Filiale«, bestätigt eine Unternehmenssprecherin gegenüber CRN. Zwar könne man die genaue Quadratmeter-Zahl noch nicht verraten, doch werde der Markt größer sein als der Media Markt im Berliner Einkaufszentrum Alexa – mit 8.000 Quadratmeter die bisher größte Filiale der Retailkette.

Bei dem »größten Media Markt der Welt« handelt es sich jedoch um keine Neueröffnung. Die Filiale im Münchner Osten gibt es bereits seit mehreren Jahren und auch während der Bauphase geht der Verkauf in einem einige hundert Meter entfernten Zelt weiter. ■



Gastkommentar

Wolfgang Modrack/ Enterprise Sales Manager bei Ruckus Wireless

Warum kosteneffiziente Lösungen so wichtig sind

Firmen und Organisationen aller Art verzeichnen einen massiven Zuwachs an mobilen Geräten und Systemen. Das bedeutet, dass diese Einrichtungen es sich nicht länger leisten können, kein verlässliches WLAN zu betreiben. Außerdem müssen heute manche Branchen, wie etwa Erziehung und Wissenschaft oder Kommunalverwaltungen, die früher WLANs nicht in Betracht gezogen hätten, einen verlässlichen drahtlosen Netzzugang bieten. Das eröffnet neue Märkte für Systemintegratoren.

Weil jedoch viele Budgets zusammengestrichen werden, suchen die Verantwortlichen nach bedarfsgerechten, kostengünstigen und zuverlässigen Lösungen und nicht nach komplizierten Produkten mit »schicken« Leistungsmerkmalen, die nachher niemand braucht.

Außerdem stellen komplexe Lösungen höhere Anforderun-



gen an die ohnehin überlasteten IT-Abteilungen oder veranlassen Organisationen sogar dazu, ihren IT-Support vollständig auszulagern. Damit ist dann oftmals eine Kostensteigerung verbunden – und das verzögert oft den Einsatz von WLAN.

Um das zu vermeiden und um schon heute Erfolg mit lukrativen Märkten zu haben, sollten Systemintegratoren zuverlässige Lösungen zu wettbewerbsfähigen

Preisen anbieten, die einfach zu implementieren und zu verwalten sind. Das verringert den Supportaufwand sowohl für den Endkunden als auch den Reseller. Damit steigt das Interesse der Endanwender an entsprechenden Lösungen. Das hilft den Resellern, auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, Erfolg und Marge aus dem Spagat zwischen knappen Budgets und bedarfsgerechten Systemen zu erzielen. ■

Briefe

Auch in der Krise zählt Qualität

(CRN-Online vom 18. März 2009) »Apple: Teure Macs als Krisenopfer«

Auch wenn die Verkaufszahlen von Apple in der derzeitigen Finanzkrise rückläufig sind, spricht vieles dafür, sich einen Mac zu kaufen. Denn den hat man bei guter Pflege länger als nur zwei bis drei Jahre. Aber es ist wie bei vielen anderen Beispielen in der Geschichte der Technik – ob nun VHS oder Elektroauto: Es wird von der trögen Masse nur das gekauft, was »billig« ist.

WOLFRAM VOLKE, HEIMRICH & HANNOT GMBH, DRESDEN

Geldmaschine Ebay

(CRN 10/2009) »Ebay-Chef: Keine verstärkte Konkurrenz für Powerseller«

Ich habe den Eindruck, dass Sie bei Ihrem Interview mit Ebay-Geschäftsführer Frerk-Malte Feller viel zu sanft umgegangen sind. Vor allem die Fragen und Antworten über das Bezahlssystem Paypal waren der Gipfel: Schließlich ist Ebay mittlerweile eine Geldmaschine, die seit letztem Jahr mit dem Zwang zu Paypal viele Verkäufer von der Plattform vergrault hat. Der angeblich so sichere Bezahl-

service hat bereits vielen Händlern erheblichen Schaden zugefügt: Bereits bei geringen Schwierigkeiten sperrt Paypal das Verkäuferkonto. Kommt man dann der Aufforderung von Paypal nicht nach, einen Einkommensnachweis, Stromrechnung und Lieferantennachweis (eigentlich ein Firmengeheimnis) vorzulegen, wird der Betrag wieder an den Käufer zurücktransferiert. Mit dem Käuferschutz wird nicht nur dem Verkäufer das Leben erheblich schwerer gemacht, sondern auch den Käufern der Betrug wesentlich einfacher gemacht.

Auch die Verschärfung des Bewertungssystems sorgt dafür, dass kein Shop mehr 100 Prozent Kundenzufriedenheit liefern kann, da er auf Gedeih und Verderb den Launen der Käufer ausgeliefert ist. Also fällt er unter die Punktegrenze und kann schnell von Ebay ausgeschlossen werden. Nur die großen Powerseller werden trotz schlechter Bewertungen nicht geschlossen – sie bringen Ebay nun mal viel Geld. Für mich sind Monopolfirmen wie Ebay gefährlicher einzustufen als Banken.

CENGIZ TURAN, PER E-MAIL



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

Höchste Qualität! Für Ihr Business.



NEU: LANCOM 1711+ VPN
Business-VPN-Router für professionelle Standortvernetzung.
HEK (netto): 362,- EUR



LANCOM 1811n Wireless
Business-VPN-Router mit High-Speed WLAN für
professionelle Standortvernetzung.
HEK (netto) 466,- EUR



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



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

Frühjahr
LANupdate
2009

Jetzt anmelden!
www.lancom.de/lanupdate

LANCOM
Systems

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

I 4. WOCHE

Fakten & Analysen

- 8 Neue FSC konzentriert sich auf Server und Storage**
Produktion in Augsburg bleibt bestehen
Geschäft der insolventen AVT wird weitergeführt
E-Commerce Dienstleister 004 sorgt für Lösung
Weltverband sieht Speicherengpässe
Chip-Mangel befürchtet
- 10 Bernhard Fauser neuer Chef Lenovo Deutschland**
Umstrukturierung fortgesetzt
Media Saturn: Onlineshops neu eröffnet
Strategiewechsel beim Retail-Marktführer
Viewsonic schließt deutsches Büro
Marketing und PR eingestellt

Unternehmen

- 12 Dell öffnet sich der Distribution**
Vertrieb über Ingram Micro und Tech Data
- 14 Wir sind überrannt worden«**
Exklusiv-Interview mit Google Channel-Chef
- 15 Support von Acronis wird besser - und teurer**
Wachstum im Enterprise-Markt geplant
- 17 Etailer Myby: »Mit Startverlust gerechnet«**
Neustart sorgt für rote Zahlen
- 18 Preise für IT-Services im Sinkflug**
Erstmals sinken Tagessätze Hightech-Services
- 19 Websense will Channel ausbauen**
Umbau der Vertriebsstruktur
- 20 Gateprotect setzt auf internationale Expansion**
Reseller für Österreich gesucht
Schweizer suchen Glasfaser-Partner
Translumina Networks Germany gestartet
- 21 Hitachi gliedert Heimelektronik-Sparte aus**
Rote Zahlen im Consumer- und Automotive-Bereich
- 22 SAP und Wortmann schmieden Allianz**
Ausbau des Partnergeschäfts
- 23 Enermax setzt auf umfangreiches Portfolio**
Breiter aufstellen

Schwerpunkt

Thema der Woche: Displays

- 24 TFT-Preise steigen seit Anfang des Jahres**
Preisentwicklung und Trends im Monitormarkt

Management & Recht

- 28 Richtig werben mit Preisangaben (Teil 2)**
Abmahnungen vermeiden

Blitzlicht

- 30 Devil:** Zum DFB-Finale nach Berlin
Adiva: Reseller retten den Regenwald
Extreme Networks: Leasing ohne Zinsen
Oki: Schwarzweiß im Doppelpack
- 31 Actebis Peacock:** Den richtigen PC finden
HP Procurve: Support für kleine Projekte

Hören & Sehen

- 32 Warten auf den Wurm**
Sicherheitsexperten erwarten Attacke am 1. April
Chance für Nachwuchs-Rocker
Roccatune - die kostenlose Online-Jukebox
Eden Lake
Gewinn der Woche

Märkte & Prognosen

- 34 ITK-Branche spürt nur leichte Folgen der Krise**
Datenblatt
- 36 Broadliner Tech Data mit Rückenwind**
CRN-Channeltracks
- 41 Bedrohung und Chance für den Channel**
Unified Communications as a Service

Produkte & Technologien

- 46 Nvidia & Via:** Angriff auf das Intel-Monopol
- 47 Samsung:** Handy mit Beamer-Funktion
- 48 Symantec:** Sicherer Rundumschutz auch für Netbooks
Funkwerk Enterprise Communications:
IP Client mit Budgetkontrolle
Autodesk: Produktoffensive für Entwurf und Konstruktion
- 50 Terratec launcht Premium-Linie:** Premium-Produkte gegen Preisverfall
Astaro: Neue Schaltzentrale verbessert VPN-Verwaltung
- 51 Buffalo Technology:** Schneller Netzwerkspeicher

Rubriken

- 3 Meinung**
- 4 Leserforum**
- 42 Personen**
- 44 Termine**
- 53 Kontaktbörse**
- 72 Ausschreibungen**
- 73 Komponentenmarkt**
- 74 Impressum/Inserentenverzeichnis**
- 75 Szene**



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

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

Ferrari electronic: +49 (3328) 455 991 ☎



**Perfekt präsentiert
mit Samsung!**

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

Art.-Nr. 1426458 94,- Euro



- 8" Wide 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

**Samsung
SyncMaster 2343BW**

Art.-Nr. 1437950 169,- Euro



- 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

**Samsung
SyncMaster 2333HD**

Art.-Nr. 1460101 219,- Euro



- 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

**Samsung
Pocket Imager SP-P400B**

Art.-Nr. 1406810 379,- Euro



- 0,55" DMD Display
- DLP™ Technologie
- Kontrast: 1.000:1, Auflösung: 800 x 600
- Bildformat: 4:3
- Lebensdauer Lampe LED: 30.000 Std.
- Betriebsgeräusch: max. 32 db
- 3 Jahre Garantie inkl. 3 Jahre Bring-in-Service

**Samsung
Data Projector SP-D300B**

Art.-Nr. 1414771 559,- Euro



- Daten Projektor mit DLP™ Technologie
- Helligkeit: 3.000 ANSI Lumen, Auflösung: 1.024 x 768
- Bildformat: 4:3
- Lebensdauer Lampe: 4.000 Std.
- Betriebsgeräusch: 26 db (eco), 30 dp (hell)
- 3 Jahre Garantie inkl. 3 Jahre Bring-in-Service

**Samsung
Data Projector SP-L300W**

Art.-Nr. 1426478 569,- Euro



- LCD Datenprojektor
- Helligkeit: 3.000 ANSI Lumen, Auflösung: 1.024 x 768
- Bildformat: 4:3
- Lebensdauer Lampe LED: 2.500 Std.
- Betriebsgeräusch: 30 db (eco); 32 dp (hell)
- 3 Jahre Garantie inkl. 3 Jahre Bring-in-Service

**Samsung
Data Projector SP-D400S**

Art.-Nr. 1441420 865,- Euro



- Daten Projektor mit DLP™ Technologie
- Helligkeit: 4.000 ANSI Lumen, Auflösung: 1.024 x 768
- Bildformat: 4:3
- Lebensdauer Lampe: 2.500 Std.
- Betriebsgeräusch: 26 db (eco), 30 dp (hell)
- 3 Jahre Garantie inkl. 3 Jahre Bring-in-Service



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

■ **Bestellhotline:**
02921/99-4444

oder kontaktieren Sie
Ihren Vertriebspartner

Gültig vom 02.04. bis 08.04.2009

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**

Produktion in Augsburg bleibt bestehen

Die neue FSC konzentriert sich auf Server und Storage

Unter dem Dach der neuen Konzernmutter Fujitsu wird Fujitsu Technology Solutions, so der neue Name von FSC, sich auf Server und Storage konzentrieren. Im Werk Augsburg werden neben Desktop-PCs künftig verstärkt Intel-Server gefertigt. Die Notebook-Assemblierung soll aber bestehen bleiben.

michaela.wurm@crn.de

Der Namenswechsel von Fujitsu Siemens Computers zu Fujitsu Technology Solutions (CRN berichtete in Ausgabe 12/2009) bringt wie erwartet eine Reihe von Veränderungen mit sich. Als hundertprozentige Tochtergesellschaft des japanischen Fujitsu-Konzerns wird sich das ehemalige Joint Venture in erster Linie auf Server und Storage konzentrieren. Der Fertigungsstandort Augsburg bleibe erhalten und werde ebenso wie der Standort Paderborn gestärkt, betont FTS-Chef Kai Flore anlässlich einer Pressekonferenz in München. Augsburg wird neben dem japanischen Fukushima die Haupt-Produktionsstätte für Intel-Server. In diesem Produktsegment will Fujitsu massiv zulegen und den weltweiten Marktanteil

von derzeit vier Prozent auf zehn Prozent 2010 steigern.

Aber auch Desktop-PCs würden weiterhin in Augsburg gefertigt sowie Notebooks assembliert werden. FTS werde weiterhin Desktop und Notebooks für Businesskunden und Consumer anbieten, allerdings nicht mehr alle Preisspannen bedienen, so Flore: »Wir werden aus dem Niedrigpreis-Segment aussteigen und nur noch Clients vom mittleren Preissegment aufwärts anbieten.«

Bekanntnis zum Partnervertrieb

Der FSC-Brand verschwindet, obwohl das Unternehmen ihn laut Vertrag noch zwölf Monate weiter nutzen könnte. Alle neuen

Produkte werden bereits das Fujitsu-Logo tragen. Die Storage-Produkte werden künftig unter dem Fujitsu-Brand »Eternus« angeboten. Der FSC-Brand »CentricStor« verschwindet.

Am indirekten Vertriebsmodell will das Unternehmen aber auch als Mitglied des Fujitsu-Konzerns festhalten. »Wir wollen mit unserem bestehenden Partner-Netzwerk wachsen«, so Flore.

Auch in außereuropäischen Vertriebsregionen sollen Partner-Netzwerke entstehen. Mit seinen beiden wichtigsten Distributoren sei FTS schon übereingekommen, künftig auf weltweiter Basis zusammenzuarbeiten.

Der bereits 2006 mit der Übernahme der Siemens-Service-Tochter eingeleitete Umbau zu einem Infrastruktur- und Service-Anbie-



Kai Flore steht an der Spitze der neuen Fujitsu Technology Solutions (FTS)

ter wird unter dem Dach von Fujitsu forciert. »Wir werden uns auf Infrastruktur-Produkte konzentrieren, nicht nur auf Desktops«, betonte Flore. Dieser Transformationsprozess sei auch der Hauptgrund dafür, dass das Unternehmen in den vergangenen Quartalen im deutschen PC-Business Marktanteile verloren habe und das aktuelle Geschäftsjahr 2009

am 31. März mit einem Ergebnis und Umsatz-Rückgang beenden werde: »Der Umbau kostet eine Menge Geld.« Konkrete Angaben zum Konzernergebnis wollte Flore nicht machen, auch nicht, ob FTS das Fiskaljahr mit einem Verlust abschließen würde. ■

E-Commerce Dienstleister 004 sorgt für Lösung

Geschäft der insolventen AVT wird weitergeführt



Michael Gerke ist in der 004-Geschäftsleitung für den Einkauf und das Elektroniksegment verantwortlich

Der E-Commerce Dienstleister 004 GmbH übernimmt das Geschäft und einen Teil der Mitarbeiter der insolventen AVT Handelsgesellschaft. Der Distributor wurde durch die Schließung des Etailers Digitalo in die Insolvenz gezogen.

matthias.hell@crn.de

Im vergangenen Jahr beschäftigte die AVT Handelsgesellschaft und der von dem Unternehmen gegründete Etailer Digitalo.de im hessischen Butzbach noch rund 40 Mitarbeiter. Ende 2008 stellte Digitalo den Geschäftsbetrieb ein (siehe CRN 04/2009) und stürzte damit den Distributor AVT in die Insolvenz – doch zumindest für sechs führende AVT-Mitarbeiter gibt es an dem Standort jetzt eine berufliche Zukunft: Sie werden künftig für den Aschaffburger E-Commerce-Dienstleister 004 GmbH arbeiten, der das Geschäft des Distributors

weiterführt. Keine Lösung gibt es dagegen für die Logistik-Abteilung von AVT, da 004 über eigene Logistikkapazitäten verfügt und derzeit weiter ausbaut.

»Allerdings treten wir nicht die Rechtsnachfolge der AVT Handelsgesellschaft an«, stellt 004-Geschäftsleiter Michael Gerke klar. Zudem wolle die 004 GmbH an ihrem Geschäftsmodell festhalten: »Wir werden nicht selber Handel betreiben, sondern weiterhin vor allem Dienstleister bleiben.« Das 2003 gegründete Unternehmen beschäftigt heute mehr als 120 Mitarbeiter und wickelt nach eigenen Angaben für seine Kunden einen Außenumsatz im dreistelligen Millionenbereich ab. Zu den Geschäftspartnern des E-Commerce-Dienstleisters zählen hochrangige Unternehmen – darunter im IT-Bereich T-Online. ■

Chip-Mangel befürchtet

Weltverband sieht Speicherengpässe

Massive Kapazitätskürzungen und Insolvenzen werden zu Lieferengpässen bei DRAM-Speicherchips in der zweiten Jahreshälfte führen. Davon geht Frank Huang, Vorsitzender des Weltverbandes der Halbleiterhersteller, aus und warnt vor einem Chip-Mangel.

benjamin.blaume@crn.de

Hersteller von PCs und anderer elektronischer Geräte müssen sich auf Engpässe bei DRAM-Speicherchips einstellen. Nach Meinung des Vorsitzenden des Weltverbandes der Halbleiterhersteller (WSC) Frank Huang werde die stark zurückgefahrne Produktion von Speichermodulen in der zweiten Jahreshälfte deutlich zu spüren sein: »Ich gehe von einem Engpass aus, wie ich ihn in den letzten 16 Jahren noch nicht erlebt habe.« Die Situation werde sich massiv auf die weltweiten PC-Auslieferungen auswirken. Seit Jahresbeginn haben die Welt-

marktführer aus Asien ihre Produktion um beinahe die Hälfte gekürzt. Damit soll die seit Monaten anhaltende Talfahrt bei den Speicherchips gestoppt werden. 2008 fielen die Preise um mehr als 50 Prozent und viele Hersteller arbeiteten nicht mehr kostendeckend. Zum Jahresende lagerten über eine Milliarde Chips in den Lagern von Samsung und Co.

Seit der Produktionskürzung Anfang 2009 schrumpfen nun die Lagerbestände. Bis Juni sollen die Lager geleert sein, danach werde es laut Huang knapp. Der WSC-Vorsitzende rechnet mit zwei Milliarden fehlenden Bausteinen bis zum Jahresende. Eine schnelle Anpassung an die prognostizierte Knappheit werde es von Seiten der Hersteller nicht geben, da die Firmen laut Huang vorsichtiger agieren würden. Zudem seien viele Hersteller in Finanznöten und könnten ihre Produktion nicht einfach wieder drastisch erhöhen. ■



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



Umstrukturierung fortgesetzt

Bernhard Fauser wird neuer Deutschlandchef von Lenovo

Alles neu bei Lenovo: Nach einer kompletten Umstrukturierung der europaweiten Organisation, bekommt Lenovo jetzt auch einen neuen Deutschlandchef. Bernhard Fauser folgt auf Marc Fischer, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlässt.

nadine.kasszian@crn.de

Nachdem Lenovo in den vergangenen Monaten seine europaweite Unternehmensstruktur radikal umgestellt hat (CRN berichtete), bekommt der chinesische PC-Hersteller jetzt einen neuen Deutschlandchef. Auf Marc Fischer folgt Bernhard Fauser als neuer Geschäftsführer der Lenovo Deutschland GmbH. Bisher war Fauser als Director Center of Excellence German Region bei dem Hersteller tätig und unter anderem für den Bereich Business & Sales Operations, sowie für das lokale Produktmanagement verantwortlich. Zusätzlich wird er weiterhin seine Aufgabe als Leiter des Centers of Excellence Large Enterprise EMEA ausüben. Fauser berichtet zukünftig direkt an Dave McQuarrie, Executive Director Operations Western Europe, und indirekt an Milko

van Duijl, Senior Vice President und President der Mature Markets Division von Lenovo.

Sein Vorgänger Marc Fischer verlässt das Unternehmen auf eigenen Wunsch, um sich einer neuen Aufgabe zu widmen. Er hatte seit dem Start von Lenovo in Europa im Jahr 2005 die Transformation der IBM PC-Division in die eigenständige Lenovo (Deutschland) GmbH geleitet.

Neue regionale Struktur

Außerdem teilt Lenovo die regionale Unternehmensstruktur künftig in zwei Business Units auf: Eine konzentriert sich auf Kunden in den etablierten Märkten (Mature Markets), während die andere BU die so genannten »Emerging Markets« fokussiert. Die neue regionale Organisation

ersetzt die bisherige Aufstellung des Unternehmens und soll sich stärker an den Bedürfnissen der Kunden ausrichten. Die Organisation der etablierten Märkte umfasst die Länder Australien, Canada, Israel, Japan, USA, West Europa sowie global agierende Unternehmen. Die BU wird von Miko van Duijl geleitet, der bisher als Vice President und President der EMEA-Region bei Lenovo tätig war. Unter den Schwellenländern fasst Lenovo Afrika, Asia Pacific, China, Osteuropa, Hong Kong, Indien, Korea, Middle East, Pakistan, Russland, Taiwan und die Türkei zusammen. Die Leitung dieser Regionen übernimmt Chen Shaopeng, der zurzeit der Region Asia Pacific/Russland vorsteht.

Außerdem ordnet der Hersteller seine Produktorganisation neu: Das Unternehmen ruft eine neue »Think Product Group« ins Leben,



Der neue Geschäftsführer von Lenovo, Bernhard Fauser, löst Marc Fischer ab, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlässt

die sich auf Geschäftskunden konzentriert sowie das obere Ende des SMB-Bereiches. Sie wird von dem bisherigen Leiter der Product Group Fran O'Sullivan geführt. Liu

Jun steht der neuen »Idea Product Group« vor, die sich mit den Consumer- und SMB-Kunden in den etablierten Märkten sowie in den Wachstumsmärkten befasst. ■

Strategiewechsel beim Retail-Marktführer

Media Saturn will Onlineshops neu eröffnen

Vor zwei Jahren stellte die Media Saturn Holding (MSH) den nie richtig ins Laufen gekommenen Onlineshop MediaOnline ein. Angesichts der rückläufigen Konjunktur im stationären Handel plant der Konzern nun neue Onlineshops - jedoch bleibt unklar, wie die Filialen der Retailkette in das Konzept einbezogen werden sollen.

matthias.hell@crn.de

Als die Media Saturn Holding (MSH) im Oktober 2007 den Onlineshop MediaOnline einstellte, war das eine Bauchlandung ohne Gleichen: Deutschlands größte Elektro-Handelskette hatte es nicht geschafft, mit seinem Online-Ableger Profit zu erzielen (siehe CRN 43/2007). Bei der

Vorstellung der aktuellen Quartalsbilanz kündigte Metro-Chef Eckhard Cordes nun jedoch den Wiedereinstieg von Media Markt und Saturn in den Internethandel an: »In Zukunft gibt es die gesamte Produktpalette von Media Markt und Saturn zusätzlich zum stationären Markt auch im Internet zu kaufen.« In der Vergangenheit sei die Retailgruppe diesbezüglich zu zögerlich gewesen. Wie Cordes ankündigte, will MSH Ende 2009 in den Niederlanden und in Österreich erste Onlineshops starten. Falls diese erfolgreich sind, werde man 2010 auf dem deutschen Markt nachziehen.

Kein Wort gab es in Cordes' knapper Ankündigung jedoch zu einer Problematik, die 2007 mit

zur Einstellung von MediaOnline beitrug: Die Filialen von Media Markt und Saturn agieren als eigenständige GmbHs und empfinden die Online-Aktivitäten von MSH als direkte Konkurrenz. Zudem würden Onlineshops den Filialen Preispunkte vorgeben, die diese unter erheblichen Druck setzen würden. In Medienberichten wurden nun über »regionale Beteiligungsmodelle« für die Filialen gemutmaßt. Ebenfalls im Gespräch sind offenbar Warengutscheine, die MSH-Onlinekunden in Saturn- und Media Markt-Filialen einlösen könnten. ■

Marketing und PR eingestellt

Viewsonic schließt deutsches Büro

Display-Hersteller Viewsonic schließt sein deutsches Büro in Willich zum 31. März. Die dort angestellten Mitarbeiter müssen das Unternehmen verlassen. Der Vertrieb in Deutschland führt Viewsonic über Außendienstmitarbeiter weiter.

nadine.kasszian@crn.de

Wie das Unternehmen gegenüber *Computer Reseller News* bestätigt hat, wird Display-Spezialist Viewsonic zum 31. März sein einziges deutsches Büro in Deutschland schließen. Alle vier Mitarbeiter, die in Willich beschäftigt waren, müssen das Unternehmen verlassen. Die Marketing- und PR-Aktivitäten in Deutschland werden bis auf weiteres vollständig eingestellt. Der Vertrieb der Produkte soll in Deutschland jedoch über Außendienstmitarbei-

ter vom Home Office aus weitergeführt werden. Der Vertrieb über die Distributoren Actebis Peacock, Bell Micro, Ingram Micro und Tech Data wird ebenfalls fortgesetzt. Zudem wird Viewsonic nach eigenen Angaben den Support der Fachhändler und Endkunden weiterhin gewährleisten.

Als Begründung für die Schließung der einzigen deutschen Niederlassung führt das Unternehmen die schlechte Wirtschaftslage an: Der Kostendruck auf den Hersteller ist so stark gestiegen, dass die Geschäftsleitung sich genötigt gesehen hat, zu konsolidieren und nicht mehr in Marketing oder PR zu investieren, sondern sich auf den Verkauf zu konzentrieren. Das Portfolio des Unternehmens umfasst LC-Displays, Commercial Displays, CRT Monitore, Projektoren und Zubehör. ■



STARKE PROZESSOREN BRAUCHEN STARKE DISTRIBUTOREN.

Kaufen Sie Intel Produkte bei einem
Intel® autorisierten Distributor.

Erfahren Sie mehr über den schnellsten Intel® Prozessor aller Zeiten*
und die neuen Intel Desktopboards unter www.intel.de/corei7



ACTEBIS
PEACOCK

Actebis Peacock GmbH
www.actebis.de

**INGRAM
MICRO**

Ingram Micro Distribution GmbH
www.ingrammicro.de

MICROTRONICA
A DIVISION OF ARROW

ARROW Central Europe GmbH
www.microtronica.de

Tech Data

Tech Data GmbH & Co. OHG
www.techdata.de

* Nach SPECint_rate_base2006-Werten. Die Werte wurden basierend auf internen Untersuchungen von Intel abgeschätzt und haben rein informativen Charakter. Unterschiede im Design oder in der Konfiguration der Hardware oder der Software des Systems können die tatsächliche Leistung beeinflussen. Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.intel.com/performance>. ©2009 Intel Corporation. Intel, das Intel-Logo, Intel Core und das Intel Core Logo sind Marken der Intel Corporation in den USA oder anderen Ländern. Andere Marken oder Produktnamen sind Eigentum der jeweiligen Inhaber.

Vertrieb über Ingram Micro und Tech Data

Dell öffnet sich der Distribution

Dell geht im indirekten Vertrieb jetzt doch noch einen Schritt weiter und öffnet sich den Broadlinern Ingram Micro und Tech Data. Vorerst zwar nur in Nordamerika. Doch der Vertrieb über die Distribution soll weltweit gelten. Ingram Micro-Chef Gerhard Schulz bewertet den Schritt des Herstellers positiv.

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

Kehrtwende bei PC-Hersteller Dell: Seit Februar 2008 vertreibt der ehemalige Direktvermarkter seine Produkte in Europa offiziell über Partner. Doch die Zwischenstufe Distribution schloss der Konzern bislang kategorisch aus. Der damalige Europachef Josh Claman sagte noch vor einem Jahr, dass es einen Vertrieb über die Distribution definitiv nicht geben werde. Als Direktvermarkter sei Dell entsprechend aufgestellt, um auch ein paar Tausend Solution Partner direkt zu betreuen.

Das gilt seit diesem Monat nicht mehr: Ab sofort verkauft Dell nicht nur seine Desktop-PCs und Notebooks der Produktreihe Vostro in den USA über die Distributoren Ingram Micro und Tech Data. Die Vereinbarung umfasst auch wahlweise einen 17- oder 19-Zoll-Monitor, der im Bundle mit den Desktops ausgeliefert wird. So kostet beispielsweise das Paket aus einem 220 Mini Tower und einem 19-Zoll-Widescreen-Monitor 419 Dollar.

Kooperationen stehen bereit

Die über die Distributoren verkauften Geräte sollen zu Preisen in den Handel gehen, die mit denen im Direktverkauf wettbewerbsfähig sind. Greg Davis, Vice President und General Manager, Dell Global Commercial Channels, betont gegenüber der US-Ausgabe der *Computer Reseller News*, dass die Vereinbarung schließlich auch auf andere Erdteile ausgeweitet werden soll. Die beiden Broadliner haben die anderen PC-Hersteller bereits über diesen Schritt informiert.

Die Systemhäuser in den USA bewerten die neue Vertriebsstrategie von Dell kontrovers. Ein Partner, der namentlich nicht ge-

nannt werden will, kritisiert: „Der Schritt zeigt, dass Dell unsichert ist. Sie probieren jeden Vertriebsweg aus, der ihnen helfen könnte – und verkaufen sogar über Wal Mart.“

Mit der Einführung des zweistufigen Vertriebsmodells schwenkt Dell auf den Kurs der anderen PC-Anbieter ein. Konkurrenten wie Hewlett-Packard, FSC, Acer oder Lenovo setzen bereits seit langem auf den Großhandel. Kein großer IT-Hersteller betreut seine Fachhandels-Partner direkt. Neben dem hohen personellen Aufwand, den die direkte Betreuung mit sich bringt, können auch weniger Fachhändler gewonnen werden. Laut der CRN-Marktforschung »Channeltracks« haben derzeit nur 4,2 Prozent der deutschen Händler Desktops von Dell gelistet. Zum Vergleich: Jeder dritte Reseller (35,2 Prozent) führt Hewlett-Packard in seinem Sortiment, 30,6 Prozent setzen auf Fujitsu-Siemens und immerhin 16 Prozent auf Acer (siehe Grafik).

Wann die deutschen Distributoren mit dem Vertrieb der Dell-Produkte starten, ist noch unklar. »Es gibt derzeit noch keine Pläne für Europa«, so Dell-Firmensprecher Michael Rufer auf Nachfrage von *Computer Reseller News*. Tech Data konnte zu den Plänen keine Stellungnahme abgeben. Konkreter hingegen äußert sich Gerhard Schulz, Senior Vice President für Zentral- und Osteuropa bei Ingram Micro. »Für Deutschland und Europa gibt es zwar derzeit keine Pläne.« Gleichwohl schließt

er nicht aus, dass sich dies ändern könne, »wenn Dell entsprechende Strukturen aufbaut, also eine interessante Channelstrategie für diese Region entwickelt«. Auf jeden Fall empfindet Schulz die Entscheidung von Dell, in den USA über die Distribution zu gehen, »als ein Kompliment an uns und dem System des zweistufigen Absatzvertriebes«. Dies zeige, dass sich der bislang auf Direktvertrieb fixierte Hersteller offensichtlich geändert habe. Und sollte es in Europa zu einer Distributionsvereinbarung mit Dell kommen, erwartet Schulz kaum andere Reaktionen von den bereits gelisteten Herstellern, als bei jedem neuen Distributionsvertrag. Sicher sei, »schafft Dell die richtigen Voraussetzungen, dann ist auch sicherlich ein Markt dafür da«.

Ähnlich äußert sich Hartmut Baumann von der Kooperation Electronic Partner (EP): »Grundsätzlich begrüßen wir es, wenn sich Hersteller öffnen, die ihre Produkte bisher nur über den Direktvertrieb vermarktet haben«, so Baumann, Bereichsleiter IT/Multimedia bei Electronic Partner in Düsseldorf. Zugleich warnt Baumann jedoch davor, den Einstieg über die Distribution auf die leichte Schulter zu nehmen. Um Konflikten vorzubeugen, sei »ein glaubwürdiges Fachhandelskonzept« zwingend notwendig.

Eckard Tödtmann, Geschäftsführer der Kooperation emendo GmbH, fordert ebenfalls eine glaubwürdige Handelsstrategie. »Dell muss eine Strategie fahren, bei der sich Online- und Statio-

när-Handel nicht kannibalisieren, so Tödtmann, »Dell ist eine bekannte und erfolgreiche Marke, die direkte Zusammenarbeit mit der Distribution würden wir sehr begrüßen.«

Er sei überzeugt, dass die mehr als 130 Fachhandelspartner der Gruppe neben den vorhandenen Marken auch Dell an private und gewerbliche Kunden vertreiben könnten.

Keinen Einfluss aufs eigene Geschäft sieht Robin Wittland, Aufsichtsratsmitglied der Wortmann AG, wenn Dell über die Distribution an den Fachhandel gehen würde. »Wesentlich ist doch, ob ein Hersteller Vertrauen beim Fachhandel schaffen kann.« Dies aber setze alte Tugenden wie Zuverlässigkeit, Offenheit, Fairness, Servicefähigkeit und nicht zuletzt das Wissen um die Probleme der Händler voraus. »Nur einfach eine Fachhandelsstrategie konzipieren, damit ist es nicht getan.«

Zum Jahresanfang konnte Dell weltweit auf rund 36.000 registrierte Partner zurückgreifen. Das Partnerprogramm wurde in mehr als 140 Ländern eingeführt. Zum Juni vergangenen Jahres konnte das Unternehmen seinen weltweiten Partner-Umsatz von neun Milliarden Dollar, mit damals noch rund 30.000 Partnern, auf zwölf Milliarden steigern. ■

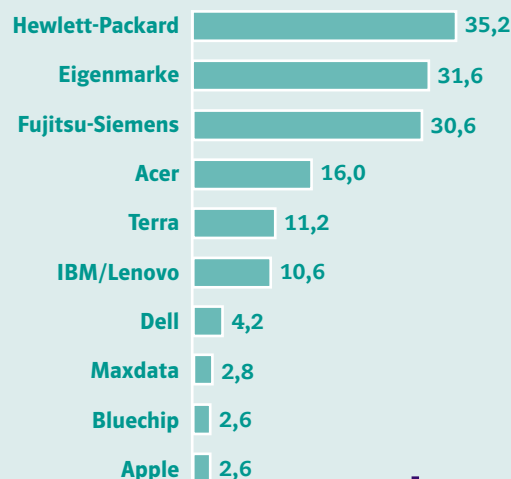


Als »Kompliment« beurteilt Ingram Micro-Chef Gerhard Schulz den Distributions-Einstieg von Dell



Welche Desktop-PC-Marken verkaufen Sie an Ihre Kunden?

Angaben in Prozent, Basis: 500 Befragte, Quartal 4/2008



channeltracks
Marktforschung im ITK-Handel

Quelle: CMP-WEKA research+consulting, 2/2009/ © CRN-Grafik 14/2009

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



Der erfolgreichste Multi- Prozessor-Server der Welt.*

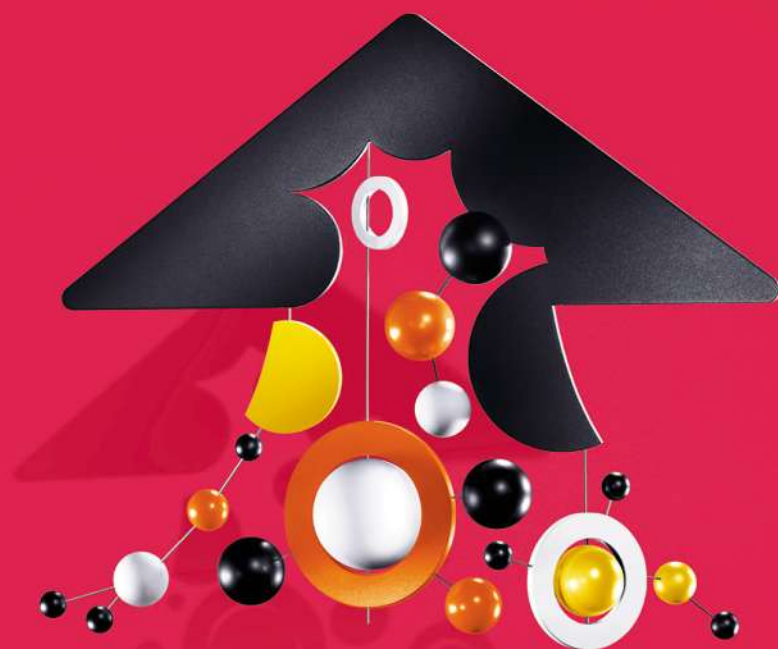
Perfekte Technologien für die Virtualisierungs-Pläne Ihrer Kunden.

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).



»Wir sind überrascht worden«

Exklusiv-Interview

Im Februar startete Google für den Vertrieb seiner Online-Anwendungen ein Reseller-Programm. Im CRN-Interview berichtet Googles Channel- und Enterprise-Chef Kai Gutzeit über die enorme Resonanz auf die Initiative, die Suche nach weiteren Google-Resellern und die guten Marktperspektiven von Cloud Computing-Lösungen.

matthias.hell@crn.de

CRN: Anfang Februar startete Google ein Reseller-Programm für die Premium-Version von Google Apps. Was veranlasst den Internet-Konzern für den Vertrieb seiner Cloud Computing-Services einen Reseller-Channel aufzubauen?

Gutzeit: Die Angebote von Google Enterprise – zu denen auch Google Apps Premier Edition gehört – sind IT-Lösungen, die ausschließlich für Unternehmenskunden konzipiert sind. Beim Vertrieb dieser Angebote geht es nicht nur um Produkt und Marge, sondern auch um Aspekte wie Dienstleistung und Support. Um hier skalieren zu können und entsprechende Wachstumsraten zu erreichen, ist für uns die Zusammenarbeit mit Partnern von großer Bedeutung. Die Reseller sorgen dabei nicht nur für den Verkauf der Produkte an den Endkunden, sondern erhalten auch die volle Hoheit bei der Gestaltung der Kundenbeziehungen.

CRN: Welches Feedback haben Sie auf den Launch des Reseller-Programms erhalten?

Gutzeit: Wir sind förmlich mit Online-Registrierungen für das Partnerprogramm überrascht worden. Ehrlich gesagt hatten wir nicht mit einer derartigen Resonanz gerechnet und sind noch dabei, die Anfragen abzuwickeln. Das Spektrum der Interessenten ist sehr breit und reicht von kleinen, strategisch orientierten IT-Dienstleistern bis zu den großen Reseller-Namen. Mit unserem Channel-Team überprüfen wir derzeit die Bewerbungen und trennen die Spreu vom Weizen.

CRN: Haben Sie auch bereits erste Verträge mit neuen Google-Partnern abgeschlossen?

Gutzeit: Ja, wir haben bereits mit einer Reihe von Partnern Verträge unterzeichnet. Dazu gehören

Unternehmen wie der Münchner CRM-Dienstleister Salesfactory42 oder die Webagentur Parxwerk mit Sitz in Zürich, Wien und München.

CRN: Hat Google so etwas wie ein Wunschprofil für den idealen Apps-Partner?

Gutzeit: Am liebsten sind uns Partner, die sich strategisch das Cloud Computing auf die Fahnen geschrieben haben. Das bezieht sich nicht nur auf das Thema Apps, sondern auch auf den Vertrieb der Security-Lösungen von Google: Wir achten darauf, dass die Partnerschaften strategisch aufgehängt sind. Das ist für uns wesentlich wichtiger als die Frage, ob jemand exklusiv Google-Lösungen anbietet. Wir haben keine Berührungsängste vor Alternativen im Portfolio unserer Partner. Das Motto von Google ist hier: »Der Benutzer soll die Wahl haben.«

CRN: Der Funktionsumfang von Google Apps wird ständig ausgebaut. Was ist dabei das Ziel von Google: Ein Online-Betriebssystem für die Cloud?

Gutzeit: Wenn Sie unser mobiles Betriebssystem Android mit voller Apps-Verfügbarkeit nehmen, haben wir bereits so etwas Ähnliches. Unser Ziel ist es, Google

Apps als Cloud Computing-Thema überall und plattformunabhängig verfügbar zu machen. Dabei ergänzen wir die Leistung von Google Apps fortlaufend.

CRN: Vor kurzem hat Google auch Tools zur Offline-Verfügbarkeit von Google Apps vorgestellt. Soll Google Apps damit zu einer Office-Suite für den Desktop werden?

Gutzeit: Das Thema Offline-Verfügbarkeit wird durch die Konsumenten vorangetrieben. Da die Internet-Coverage beispielsweise bei Flugreisen oder im Zug noch nicht lückenlos gegeben ist, fordern viele Anwender, dass die Funktionen von Apps auch offline nutzbar sind. Diesem Bedürfnis kommt Google nach. Jedoch bauen die Provider ihre Kapazitäten weiter aus und werden somit dafür sorgen, dass die Offline-Funktionalität von Google Apps immer weniger wichtig wird. Für uns ist und bleibt Apps ein »Cloud Computing Office«.

CRN: Doch ist es nicht so, dass das Thema Verfügbarkeit gerade für Business-Anwender von Google Apps der Knackpunkt ist? Erst vor einigen Wochen kam es zu einem zeitweisen Ausfall des E-Mail-Dienstes Google Mail...

Gutzeit: Eine Verfügbarkeit von 100 Prozent kann keiner garantieren. Doch trotz dem Ausfall von Google Mail liegen wir noch im Rahmen der unseren Kunden



Kai Gutzeit,
Channel- und Enterprise-Chef bei Google

vertraglich zugesicherten 99,9 Prozent. Klar ist aber auch, dass es sich um einen bedauerlichen Vorfall handelt und wir seitdem alles getan haben, damit so etwas nicht wieder vorkommt. Wir stehen diesbezüglich in Kontakt mit unseren Kunden und bieten auch eine entsprechende Kompensierung an.

CRN: Nicht nur beim Thema Apps arbeitet Google mit dem Channel zusammen, auch für den Vertrieb der Hardware-Lösungen zur Unternehmenssuche setzt Google auf eine Partnerschaft mit dem Distributor Ingram Micro. Wie hat sich die Zusammenarbeit mit dem Broadliner entwickelt?

Gutzeit: Mit dem Vertrieb der Google Mini über Ingram Micro sind wir sehr zufrieden. Hier bietet sich nicht nur eine gute Möglichkeit, um beispielsweise an Systemhäuser zu verkaufen, sondern auch als Multiplikator spielt Ingram für uns eine wichtige Rolle.

CRN: Sucht Google auch im Bereich Enterprise Search weiterhin nach neuen Partnern?

Gutzeit: Auch in diesem Segment kommen ständig neue Partner hinzu. Es hat sich in den letzten Jahren herausentwickelt, dass Google keine eigene Systemintegration anbietet. Für alle Enterprise Search-Kunden, die das nicht selbst bewerkstelligen wollen, wird die Integration daher durch unsere Partner geleistet. Die Google Enterprise Partner sind für uns äußerst wichtig und wir sind auch weiterhin an kompetenten Partnerunternehmen interessiert.

CRN: Sie werden für Google als Speaker beim CRN Etail Summit 2009 am 28. April in München auftreten. Was werden Sie dort präsentieren?

Gutzeit: Wie bereits gesagt, spricht gerade vor dem Hintergrund der derzeitigen Konjunktorentwicklung vieles für Software, die online vertrieben und genutzt werden kann. Wir möchten dem Channel mitteilen, dass sich hier eine gute Chance bietet, gemeinsam mit Google neue Geschäftsfelder zu eröffnen und zu entwickeln. Google unterstützt und fördert seine Partner auf vielfältige Weise – zum Beispiel mit dem Google Marketplace, einem Internetportal für die Angebote der Google-Partner, das wir beim Etail Summit vorstellen werden. ■



Erhöhen Sie Ihren E-Commerce-Umsatz!



Ossi Urchs,
Internet-Visionär

Welche Branchen, welche Firmen, welche Strategien werden die Gewinner im E-Commerce sein? Wie kann ich meine Umsätze im Online-Handel erhöhen? Auf dem Etail-Summit 2009 von Computer Reseller News vermitteln Experten Strategien und Praxis-Know-how für erfolgreichen Online-Handel.

Mit dabei sind unter anderem Internet-Visionär Ossi Urchs, Stephan Zoll, Powerseller-Chef von Ebay, HoH-Chef Martin Wild und Google-Manager Kai Gutzeit. Vor Ort gibt es darüber hinaus wertvolle Preise wie iPhones und Soundsysteme zu gewinnen. Melden Sie sich am besten gleich unter www.etail-summit.de an. Für nur 79 Euro – inklusive Mittagessen, Abendimbiss und den Tagungsunterlagen auf USB-Stick. ■

Google Hamburg
Google Germany GmbH
ABC-Straße 19, 20354 Hamburg
Telefon +49 40-80-81-79-000
Fax +49 40-4921-9194
www.google.de

Wachstum im Enterprise-Markt geplant

Support von Acronis wird besser - und teurer

Acronis baut sein Service- und Supportprogramm aus. Reseller können ihren Kunden damit künftig ein umfangreiches Supportangebot für die Acronis-Lizenzen anbieten. Sie müssen ihre Kunden aber auch dazu bringen, tiefer in die Tasche zu greifen.

ulrike.wendel@crn.de

Der Anbieter von Storage-Software, Acronis, ist vor allem im Geschäft mit Privatkunden sowie kleinen und mittleren Unternehmen stark. »Von diesem soliden Fundament aus wollen wir jetzt in den Enterprise-Markt wachsen«, gibt Christiane Glöckler, Managing Director für Zentral- und Osteuropa bei Acronis, als Ziel für dieses Jahr vor. Dazu sei jedoch eine überarbeitete Vertriebsstruktur, eine neue Marketingstrategie und ein verbesserter Support nötig.

In einem ersten Schritt führt Acronis nun einen neuen Maintenance- und Support-Service ein. Fachhändler können dadurch künftig verbindliche Serviceangebote verkaufen. Allerdings werden sie ihre Kunden auch davon überzeugen müssen, für den verbesserten Support mehr zu bezahlen, denn den bisherigen kostenlosen E-Mail-Support gibt es künftig nur noch für wenige Ausnahmelizenzen.

Zwei Service-Levels zur Auswahl

Das Angebot umfasst zwei Service-Levels: »Acronis Advantage Standard« und »Acronis Advantage Premier«. In der Standard-Variante erhalten Kunden von Montag bis Freitag Support per Telefon, Mail und Chat. Kunden des Premier-Angebots erhalten rund um die Uhr Support, außerhalb der deutschen Geschäftszeiten allerdings in Englisch. Im Fall eines geschäftskritischen Systemfehlers werden Premier-Kunden innerhalb einer Stunde durch einen Acronis Support-Mitarbeiter kontaktiert. Bestehende Acronis-Kunden, die ihre Lizenzen im Rahmen des »Acronis Lizenz Programms« (ALP) erworben haben, bekommen bis Ende ihres Vertrages automatisch Premier-Support.

Weggefallen ist auch der kostenlose E-Mail-Support für Endkunden. Pro Supportanfrage

müssen Endkunden künftig einen Pauschalbetrag von 9,95 Euro bezahlen. »Der Kunde weiß damit, was auf ihn zukommt«, sagt Rainer Kalthoff, Director für Services und Support bei Acronis. ■

i Acronis Deutschland GmbH
Balanstraße 59, 81541 München
Tel. 089 6137284-0, Fax 089 6137284-99
www.acronis.de

Speed-Dating – mit WLAN N funkt's schneller

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

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

NEU
WLAN N
bis zu **300 MBit/s**

WPA 2
beste WLAN-Verschlüsselung

Stick & Surf
automatisch sicher & kabellos surfen

FRITZ!

VPN **WLAN** **DSL**

FRITZ!Box WLAN 3270



FRITZ!WLAN USB Stick N

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

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

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

FRITZ! Produkte können Sie bei folgenden Distributoren bestellen:

TAROX

Tech Data

INGRAM MICRO

NT plus
Der Quality Partner.

ACTEBIS
PEACOCK

KOMSA
DIE BESSERE VERBINDUNG





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

Wir bieten dem Online-Händler ein Forum

www.crn.de/etail-summit

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



Neustart sorgt für rote Zahlen

Etailer Myby: »Mit Startverlust gerechnet«

Insidern zufolge erzielte der von den Konzernen Arcandor und Springer an den Start gebrachte Etailer Myby.de im ersten Geschäftsjahr Umsätze in zweistelliger Millionenhöhe – aber noch größere Verluste. Im Gespräch bestätigt Myby-Geschäftsführer Daniel Boldin die roten Zahlen, stellt aber klar: »Myby liegt voll im Plan.«

matthias.hell@crn.de

Seitdem Myby.de Ende 2007 als Joint Venture von dem Handelsriesen Arcandor und dem Medienkonzern Axel Springer gestartet wurde, gab es Spekulationen über die wirtschaftliche Entwicklung des Etailers. In den letzten Wochen wurden unter Berufung auf Insider nun erstmals konkrete Zahlen genannt: Der Weblog Exciting Commerce sprach von einem im ersten Geschäftsjahr erzielten Umsatz von 18 Millionen Euro. Das Handelsblatt meldete jedoch für den gleichen Zeitraum einen Verlust von 21 Millionen Euro – und spekulierte über die baldige Schließung des Onlineshops.

»Die genannten Zahlen will ich nicht bestätigen«, erklärt Myby-Geschäftsführer Daniel Boldin im Gespräch mit *Computer Re-*

seller News. »Doch muss man sich hüten«, warnt Boldin: Oft stammen die entsprechenden Angaben von sogenannten »Gutinformierten«, die dann doch nicht so gut informiert gewesen seien. »Klar ist: Wir haben im ersten Geschäftsjahr unsere Business-Ziele voll erfüllt – und darauf kommt es an«, so der Chef des Etailers.

»Die Gesellschafter haben Geduld«

Auch in dem am 1. Oktober 2008 begonnenen zweiten Geschäftsjahr liege man voll im Plan. »Unsere Gesellschafter sind mit ihren Vorgaben sicherlich ambitioniert, aber auch realistisch im Hinblick auf das zu Erreichende.« Indirekt bestätigt Boldin die Be-

richte über hohe Startverluste: »Man kann nicht erwarten, dass das Geschäft mit einem solchen Volumen, wie Myby es auf Anhieb erzielt hat, auch gleich profitabel ist.« Es entspreche auch der Einschätzung der Gesellschafter, dass der Etailer Zeit brauche, um über die Anlaufphase herauszukommen.

Von einer ungewissen Zukunft für Myby will Boldin daher auch nichts wissen: »Gerade vor dem Hintergrund, dass es uns gelungen ist, in kurzer Zeit eine technologisch und qualitativ hochwertige Plattform aufzubauen, gehe ich davon aus, dass wir genug Zeit haben, um den Weg zur Profitabilität weiterzugehen.« Und auch kostenseitig habe der Etailer in den letzten Monaten gewaltige Schritte gemacht.

Lieferschwierigkeiten ausgeräumt

Nicht nur das Verhältnis zu den Gesellschaftern Arcandor und Springer sieht Boldin entspannt, auch die Beziehung zu den Kunden sei nach den Turbulenzen des Weihnachtsgeschäfts (siehe CRN 05/2009) wieder im Lot. »Die Kundenbewertungen, die Zufriedenheit mit Preis und Liefersgeschwindigkeit erreichen jetzt wieder das vorherige Niveau – und da wollen wir hin.«

Die Auswirkungen der Finanzkrise betrachtet der Myby-Geschäftsführer mit gemischten Gefühlen. Dadurch, dass der Etailer erst seit gut einem Jahr auf dem Markt sei, erziele man noch immer vergleichsweise hohe Wachstumsraten. »Die Frage ist: Wie würden unsere Wachstumsraten aussehen, wenn es die Krise nicht gäbe?« Auf jeden Fall fühle sich Myby als preisgünstiger Online-Fachmarkt auch in der jetzigen Situation gut positioniert. ■



»Unsere Gesellschafter sind mit ihren Vorgaben ambitioniert, aber auch realistisch.«

Daniel Boldin, Geschäftsführer Myby.de



FIRST CLASS DRUCKEN,
ECONOMY ZAHLEN.



Abb. mit Optionen

€ 686,-*

FS-3920DN/KL3: € 841,-*

*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-3920DN

- ▶ Bis zu 40 Seiten A4 pro Minute
- ▶ 1.200 dpi Auflösung
- ▶ Standardmäßig integrierte Duplex-Einheit und Netzwerkschnittstelle
- ▶ Geringste Druckkosten seiner Klasse

ACTEBIS[®]
PEACOCK

ALSO[®]

b.com
Digital Solutions

Copynef

CS
CS Distribution GmbH

INGRAM
MICRO

SYSTEM
Technik & Service

Tech Data

Tekno
Technik & Service

KYOCERA. RECHNEN SIE MIT UNS.

KYOCERA MITA DEUTSCHLAND GmbH – www.kyochap.de
Channel-Informationslinie: Tel. 01805-177877 (14 Cent/Min.)

KYOCERA

i Myby GmbH & Co. KG
Grafenberger Allee 297, 40237 Düsseldorf
Tel. 0211 30178178, Fax 01805 449441
www.myby.de

Erstmals sinken Tagessätze für hochqualifizierte Dienstleistungen

Preise für IT-Services im Sinkflug

Die angespannte Wirtschaftslage verschärft den Wettbewerb im IT-Services-Markt: Dienstleister konkurrieren um weniger Projekte und gekürzte IT-Budgets. Die Folge: Erstmals fallen auch die Preise für hochqualifizierte Dienstleistungen – so das Ergebnis einer aktuellen Studie von Berlecon. Systemhäuser spüren den Preisdruck bereits erheblich, wie CRN in einer Umfrage erfuhr.

nadine.kassian@crn.de,
ulrike.wendel@crn.de

Der Ausweg aus der Preisspirale im Hardware-Markt war bislang stets das Service-Geschäft. Doch die Wirtschaftskrise sorgt unter den Dienstleistern für härtere Konkurrenz. Laut einer aktuellen Studie von »Berlecon Research« fallen die Preise im IT-Services-Markt. Die Tagessätze im Projektgeschäft lagen 2008 durchweg unter den Werten des Jahres 2006. Für die aktuelle »Marktanalyse IT Services 2009« hat Berlecon Research 113 IT-Serviceanbieter mit mindestens 50 Mitarbeitern zu ihren Tagessätzen in 2008 befragt.

Das Ergebnis: Während in der Vergangenheit vor allem die Preise für einfache Services wie etwa PC-Installationen gefallen sind, gehen inzwischen auch die Tagessätze für Dienstleistungen mit hohem Anforderungsprofil wie Projektmanagement oder SAP Consulting auf Talfahrt. »Jetzt beobachten wir den Preisdruck auch bei hochqualifizierten Dienstleistungen«, sagt Andreas Stiehler, Director Research

bei Berlecon. Als Grund für niedriger werdende Tagessätze sieht Berlecon nicht nur ein Überangebot im Markt, sondern die derzeitige Krise. Die Unternehmen versuchen, ihren eigenen Kostendruck auch an die Dienstleister weiterzugeben. »Mit Budgetrestriktionen ist die Bereitschaft der Firmen, extrem hohe Preise zu zahlen, gesunken«, sagt Stiehler.

Auch bei der Implementierung geraten inzwischen alle Preise unter Druck – selbst für hochqualifizierte Dienstleistungen. Bei Verträgen, die auf Stunden- oder Tagesbasis geschlossen werden, wird stärker über den Preis verhandelt als bei inhaltlich getriebenen Projekten.

Den Preisdruck im Servicegeschäft spüren viele Systemhäuser bereits. Der SAP-Dienstleister Itelligence etwa konnte zwar im letzten Jahr seine Tagessätze noch einmal deutlich steigern, im laufenden Jahr sieht Geschäftsführer Herbert Vogel allerdings eine verstärkte Preissensibilität bei

den Kunden. »Wir rechnen damit, dass es viele Gespräche mit Kunden geben wird. Ob wir dann die Sätze senken oder mehr Leistung bringen müssen, werden wir individuell entscheiden«, sagte er im Gespräch mit *Computer Reseller News*. Die Tagessätze für Freiberufler sind nach Aussage von Vogel bereits 2008 deutlich gesunken.

»Seit Oktober wurden wir von allen großen Kunden schriftlich gebeten, die Preise zu senken«, bestätigt auch Rolf Süß, Vice President Sales für die Business Division IT-Management bei Materna. Statt mit dem Preis nach unten zu gehen, hat man sich bei dem Dortmunder Systemhaus dazu entschieden, für das gleiche Geld mehr zu arbeiten.

Unterschiedliche Reaktionen der Systemhäuser auf den Preisdruck

»Aufgrund der wirtschaftlichen Situation kommen Kunden auf uns zu und wollen Verträge neu verhandeln. Allerdings geht es dabei nicht nur um den Preis, sondern grundsätzlich darum, Kosten zu reduzieren«, bestätigt auch Reiner Louis, Vorstand IT Solutions & Outsourcing bei Computacenter. Der IT-Dienstleister bietet seinen Kunden nun etwa die Möglichkeit, Service Level Agreements (SLAs) anzupassen und die Services Levels zu reduzieren.

Auch wenn das Niveau im vergangenen Jahr gefallen ist, gilt allerdings immer noch: Mit Consulting-Dienstleistungen und komplexen technischen Services lassen sich noch immer überdurchschnittliche Preise erzielen. Für einfachere Implementierungs- und Administrationsdienstleistungen liegen die Tagessätze dagegen deutlich niedriger.

Gerade für mittelständisch geprägte IT-Services-Anbieter könnte die Luft bei einer anhaltenden Konjunkturflaute dünn werden. »Momentan kommen alle unter

Druck, die keinen Komplettservice anbieten können«, sagt etwa Rolf Süß von Materna. Auch kleinere Anbieter können sich nach Einschätzung von Berlecon mit der richtigen Strategie jedoch erfolgreich am Markt positionieren, etwa indem sie sich als Top-Spezialisten aufstellen. »Momentan trifft man im Markt allerdings typischerweise Anbieter, die stark im Mainstream schwimmen und sich wenig durch Spezialisierung unterscheiden«, beschreibt Berlecon-Analyst Andreas Stiehler die derzeitige Situation. Da inzwischen auch mittelständische Kunden oft international agieren, empfiehlt Berlecon Dienstleistern zudem, verstärkt globale Support-Strukturen aufzubauen. »Wer nicht international aufgestellt ist, der hat ein großes Problem«, bestätigt Herbert Vogel, Geschäftsführer des Bielefelder Systemhauses

Intelligence, das mehr als die Hälfte seines Umsatzes außerhalb von Deutschland macht. Auch die Einbeziehung von Offshore-Ressourcen sollten Anbieter überdenken, rät Berlecon. »Wir sehen auch mittlere und kleinere Anbieter, die das clever lösen. Aber es gibt meines Erachtens noch zu wenige, die das realisieren«, sagt Stiehler.

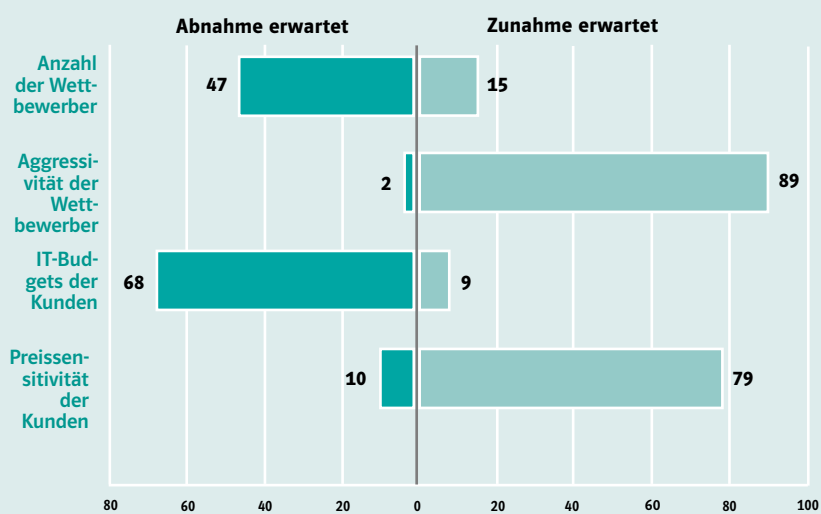
Berlecon ist mit seiner Einschätzung des IT-Servicemarktes nicht allein: Auch die Marktforscher von Gartner rechnen mit Preissenkungen zwischen fünf und 20 Prozent bis zum Ende des nächsten Jahres. Die meisten Kunden setzen ihre Lieferanten massiv unter Druck, so Gartner. Im Einzelnen erwarten die Analysten bei Data Center Services Nachlässe von 5 bis 15 Prozent, bei Desktop/Help Desk Services von 5 bis 10 Prozent, bei Netzwerkdienstleistungen und bei Anwendungs-Hosting zwischen 10 und 20 Prozent. ■



»Momentan trifft man im Markt typischerweise Anbieter, die stark im Mainstream schwimmen.«

Andreas Stiehler, Director Research bei Berlecon

Erwartete Entwicklung des Marktumfeldes 2009



Quelle: Berlecon Research GmbH 2009 © CRN-Grafik 14/2009

i
www.berlecon.de
www.computacenter.com
www.itelligence.de
www.materna.de

Umbau der Vertriebsstruktur Websense will Channel ausbauen

Obwohl Websense sich 100-prozentig zum Channel bekennt, nehmen viele Reseller den Anbieter von Web-, Messaging- und Data-Protection-Technologien im Enterprise-Segment als Direktvertriebler wahr. Der neue Zentraleuropa-Chef Michael Scheffler will dies mit einer neuen Vertriebsstruktur ändern.

karena.friedrich@crn.de

»Viele Partner glauben nach wie vor, dass sie manche unserer Produkte gar nicht verkaufen dürfen«, sagt Michael Scheffler, seit Februar neuer Zentraleuropa-Chef bei Websense. Obwohl sich der Anbieter von Web-, Messaging- und Data-Protection-Technologien zu 100 Prozent zum indirekten Vertrieb bekennt, würden viele Partner Websense im Enterprise-Segment vorrangig als Direktvertriebler wahrnehmen. Ein hausgemachtes Problem, das Scheffler unter anderem durch eine neue Vertriebsstruktur lösen will. Künftig sollen die Partner nicht nur durch Inside-Sales-Mitarbeiter unterstützt werden, sondern vor allem von einem Team von sogenannten Territory Account Managern, die aktiv Leads generieren und auf Wunsch auch vor Ort unterstützen. »Wir müssen insgesamt nahbarer werden und vor allem stärker mit den Partnern kommunizieren«, sagt Scheffler, der bis Ende des Jahres die Zahl der aktiven Partner verdreifachen will. Dabei stehen besonders Systemhäuser im Fokus, die bereits über Know-how im Wachstumsmarkt Data Lost Prevention-(DLP-)Umfeld verfügen. »Das Interesse am Thema Datenverlust ist groß, aber wir müssen trotzdem noch viel Aufklärungsarbeit leisten«, so Scheffler.

Die wird auch Heiko Alpers leisten, der seit 1. März die lange verwaiste Stelle des Channel Account Managers wieder besetzt hat: Alpers soll künftig als Schnittstelle zwischen Herstellern, Resellern und Distributoren der erste Ansprechpartner für den Channel sein. Roadshows für bestehende Partner und Interessenten finden in folgenden Orten statt: München (21.4.), Frankfurt (28.4.), Köln (29.4.), Wien (5.5.) und Zürich (6.5.). Voraussichtlich am 27. Mai (Ort noch nicht bekannt) will der Hersteller erstmals ein deutschsprachiges Partner-Event veranstalten, auf dem auch das überarbeitete Partnerprogramm vorgestellt werden soll. ■



»Wir müssen trotzdem noch viel Aufklärungsarbeit leisten.«

Michael Scheffler,
Zentraleuropa-Chef bei Websense

i Websense Deutschland GmbH
Kaiser-Wilhelm-Ring 27-29, 50672 Köln
Tel. 0221 56 94 46-0, Fax 0221 56 94 35-4
www.websense.de

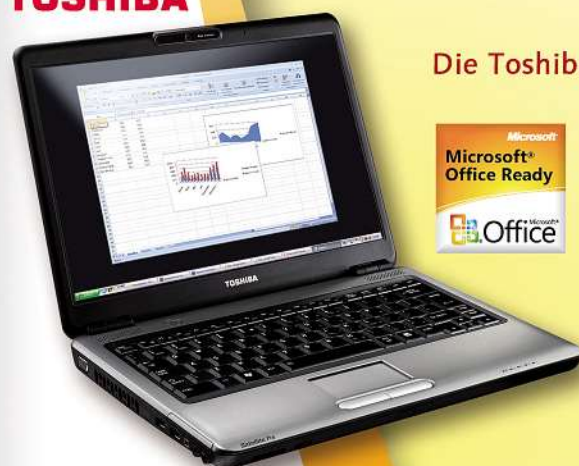
COS Distribution GmbH empfiehlt Original Microsoft® Office 2007

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

Reseller für Österreich gesucht

Gateprotect setzt auf internationale Expansion

Der deutsche UTM-Spezialist Gateprotect will der Wirtschaftskrise mit internationaler Expansion begegnen. Unterstützt von einem neuen Lizenzmodell will der Hersteller aber nicht nur in ferne Märkte wie USA oder Australien eintreten. Auch im Nachbarland Österreich soll der bisher vernachlässigte Channel stark ausgebaut werden.

karena.friedrich@crn.de

Glück im Unglück kann man es wohl nennen, wenn man seine Ziele für das Umsatzwachstum um 20 Prozent auf sieben nach unten korrigiert und trotzdem ruhig bleibt. Dennis Monner, Geschäftsführer des Unified-Threat-Management-(UTM-)Spezialisten Gateprotect, zeigt sich angesichts der Wirtschaftskrise jedenfalls recht entspannt: »Wer in diesen Zeiten noch ein positives Wachstum vorweisen kann, darf zufrieden sein.« Laut einer aktuellen Analyse der Experton Group wird die IT-Security im Vergleich zum Minuswachstum anderer Branchen in Deutschland 2009 immerhin noch um rund sechs Prozent zulegen. Weil das Hamburger Unternehmen hierzulande aber nur drei Prozent Wachstum erwartet, will es sich 2009 auf die Expansion in internationale Märkte konzentrieren. Neue Vertriebsvereinbarungen haben die Hamburger ak-

tuell neben Belgien und Skandinavien auch in der Türkei oder in Australien geschlossen. Mit einem eigenen, kürzlich eröffneten Vertriebsbüro soll besonders das Geschäft in den USA gestärkt werden. »Unser Channel in Deutschland ist dagegen gesättigt«, so Monner. Der Geschäftsführer erwartet von seinen etablierten Partnern trotz der Krise ein stabiles Geschäft, rechnet aber auch mit einigen Insolvenzen kleinerer Reseller: »Es wird sicher eine gewisse Bereinigung im Channel stattfinden.«

Chancen für Managed Security Provider

Um den deutlichen Rückgang in Deutschland aufzufangen, baut Gateprotect aber nicht nur auf Wachstum in Übersee, sondern auch auf den Ausbau des bislang vernachlässigten Channels in

Österreich. Ab sofort sucht der Hersteller zur Vertriebsunterstützung weitere Fachhandelspartner, die sich auf den Vertrieb von Sicherheitslösungen spezialisiert haben. Um dieses Engagement zu untermauern, haben die Hamburger zum 1. April 2009 mit Benjamin Feldtmann erstmals einen Sales-Verantwortlichen für das Österreich-Geschäft berufen. Bis Ende 2009 soll der Vertriebsexperte ein flächendeckendes Partnernetz in der Alpenrepublik aufbauen. »Auch in der österreichischen Security-Branche herrscht ein aggressiver Verdrängungswettbewerb«, weiß Monner. »Andererseits prüfen Unternehmen in Krisenzeiten ihre Einsparmöglichkeiten genau und bieten Resellern damit einen idealen Einstieg in das Geschäft mit Gateprotect.« Als Anreiz erhalten Fachhändler kostenlos die Management-Software »Gateprotect Command Center V2 (CCV2)« im Wert von 4.500 Euro.



»Wir erwarten eine Bereinigung im Channel.«

Dennis Monner, Geschäftsführer von Gateprotect

Mit CCV2 eröffnen sich Resellern, die Managed Security Services anbieten oder künftig anbieten wollen, zusätzlich neue Geschäftsbe- reiche: Bis zu 500 UTM-Firewalls des Herstellers lassen sich per Fernwartung verwalten und konfigurieren.

Interessierten Resellern bietet das vierstufige Gateprotect-Partnerprogramm (Silber, Gold, Platin und PlatinPlus) ein umfangreiches Schulungs- und Serviceangebot. Dazu gehören Schulungs- und Zertifizierungsprogramme, Pre- und Post-Sales-Unterstützung, Technik-Trainings, ergän-

zende Marketing- und Lead-Generation-Maßnahmen, Support-Dienstleistungen, Werbekostenunterstützung und Bonusprogramme. Je nach Kategorie winken Preisnachlässe, kürzere Reaktionszeiten bei Supportanfragen sowie eine bessere Unterstützung beim Marketing. Um die Reseller entsprechend zu qualifizieren, bietet Gateprotect mehrmals im Jahr Workshops in der Unternehmenszentrale in Hamburg an. ■

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

Translumina Networks Germany gestartet

Schweizer suchen Glasfaser-Partner in Deutschland

Die Translumina Networks Germany AG, ein Unternehmen der Schweizer Translumina-Gruppe, will auch hierzulande ein Beteiligungskonzept für regionale Glasfaser-Breitbandinfrastruktur etablieren. Das Unternehmen sucht Kooperationspartner auch im Bereich der Systemhäuser und Integratoren.

folker.lueck@crn.de

Die Bundesregierung will den Ausbau von Breitband-Internet in Deutschland vorantreiben. Von dieser Entwicklung will auch Translumina Networks profitieren: Im Rahmen eines so genannten »Open Access«-Modells will

das Unternehmen Stadt- und Gemeindewerke, Baugenossenschaften, aber auch Service Provider, Integratoren und Systemhäuser an regionalen Betreiber-gesellschaften beteiligen. Die Idee: Im Rahmen dieser zu gründenden Gesellschaften plant, baut und betreibt Translumina gemeinsam mit den jeweiligen Partnern die eigene Glasfaserinfrastruktur.

Im Sinne eines durchgängigen »Revenue Share«-Ansatzes beteiligen sich die Translumina-Finanzierungen oder Co-Finanzierungen an anfallenden Infrastruktur-Mehrkosten. Alle Beteiligten erhalten eine Rendite aus den Grundgebühren aller Anschlüsse als Beitrag zur Amortisierung der Investition.

Zudem erhalten die Partner die Möglichkeit, mittels Translumina-Unterstützung Triple-Play-Lösungen zu vermarkten. Das mögliche Portfolio reicht dabei von Video-on-Demand-Angeboten für Privathaushalte bis hin zu netzbasierten PBX-Lösungen und Data-Services für Business-Anwender.

Gemeinde-Interesse

Vorstand der in Frankfurt gegründeten Translumina Networks Germany AG ist kein Unbekannter in der IT-Branche: Walter Erl war zuvor unter anderem CEO der von Funkwerk übernommenen Bintec AG und über mehrere Jahre Vorstand bei der Pan Dacom AG. Das in der Schweiz er-

ANZEIGE

Computer
Reseller News
Webinar
22.04.2009 | 15.30 - 1 Stunde
live
Thema:
**Neue, lukrative
Geschäftschancen
für den Channel**
Dell PARTNER DIRECT
Kostenlos anmelden!
go.crn.de/150

ce für regional starke Systemintegratoren oder Systemhäuser, die sich quasi als Mit-Betreiber eines Glasfasernetzes und Vermarkter von Triple-Play-Lösungen neue Vertriebs-Standbeine aufbauen könnten. Interessierte Unternehmen können direkt Kontakt zu Translumina Networks aufnehmen. ■

Translumina Networks Germany AG
Helene-Lange-Straße 57
60438 Frankfurt am Main
Tel. 069 870032-456
www.translumina.net

folgreiche Betreibermodell stößt nach Aussagen des Vorstands bereits auf reges Interesse: »Wir haben bereits Gespräche mit rund hundert Gemeindevertretern geführt.« Erl sieht das Translumina-Modell auch als attraktive Chan-

Rote Zahlen im Consumer- und Automotive-Bereich

Hitachi gliedert Heimelektronik-Sparte aus

Der japanische Mischkonzern Hitachi gliedert seine unrentablen Heimelektronik- und Auto-Sparten aus. Zum defizitären Consumer-Geschäft gehören Plasmas und LCDs sowie Mobiltelefone.

joachim.gartz@crn.de

Führungswechsel und Umstrukturierungsmaßnahmen bei Hitachi: Das japanische Unternehmen hat einen neuen Vorstandsvorsitzenden ernannt und plant mit Wirkung zum 1. Juli, die beiden unrentablen Automotive- und Heimelektronik-Tochtergesellschaften abzuspalten. Der 69-jährige Takashi Kawamura soll ab dem 1. April neuer Hitachi-Vorsitzender werden. Das Unternehmen will mit diesen Maßnahmen bis zum Ende des ersten Quartals 2010 rund 5,1 Milliarden US-Dollar einsparen. Die Heimelektronik-Sparte von Hitachi beinhaltet die Fertigung und den Vertrieb von Plasma-TVs, Flüssigkristall-Displays und Mobiltelefonen.

Hitachi ist im dritten Quartal des laufenden Geschäftsjahres, das am 31. Dezember endet, tief in die roten Zahlen gerutscht. Der Umsatz des Unternehmens ging im dritten Quartal von 2,71 Billionen Yen in 2007 auf 2,26 Billionen Yen in 2008 zurück. Das operative Ergebnis war ebenfalls rückläufig. Während Hitachi in 2007 noch einen operativen Gewinn von 77,87 Milliarden Yen erzielte, verzeichneten die Japaner im dritten Quartal 2008 einen operativen Verlust von 14,52 Milliarden Yen. Die mittlerweile wieder profitabel arbeitende Speichersparte Hitachi GST (Global Storage Technologies) ist nicht von der Ausgliederung betroffen. »Die Fest-

plattensparte hat die letzten fünf Quartale Gewinn gemacht und bleibt bei Hitachi«, bestätigt Uwe Kemmer, Sprecher von Hitachi GST, gegenüber *Computer Reseller News*. ■

i Hitachi Global Storage Technologies Europe
Dornacher Straße 3, 85622 Feldkirchen
Tel. 089 99180 0, Fax 089 99180 319
www.hitachigst.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.



»Speichersparte ist nicht von Ausgliederung betroffen.«

Uwe Kemmer, Hitachi GST-Sprecher

www.wirecard.com

wirecard

Ausbau des Partnergeschäfts

SAP und Wortmann schmieden Allianz

Den Schlüssel zum Erfolg im Mittelstand sieht SAP in kompakten Angeboten zu überschaubaren Kosten für den Kunden. Mit dem Fast Start-Programm bietet der Software-Riese daher Systeme an, die bereits auf Servern installiert sind. SAP arbeitet dabei eng mit dem deutschen Hardware-Partner Wortmann zusammen.

michael.hase@crn.de

Die nächsten Schritte geht Andreas Naunin ganz gelassen an: »Die Strategie von SAP im Mittelstand ist aufgegangen«, sieht sich der SAP-Manager bestätigt. Seit er vor gut drei Jahren die Leitung des Mittelstandgeschäfts in Deutschland übernahm, hat sich der Umsatz der Walldorfer in diesem Marktsegment mehr als verdoppelt. Dort arbeitet der ERP-Hersteller mit rund 270 Partnern zusammen. Ein wesentlicher Grund für den Erfolg liegt darin, dass SAP den Implementierungsaufwand für die Mittelstandslösung All-in-One um mehr als die Hälfte reduziert hat, wie Naunin erläutert. Dadurch seien SAP-Partner gegenüber Konkurrenzangeboten deutlich wettbewerbsfähiger geworden.

Aktuell geht es für Naunin darum, das Geschäft weiter zu vereinfachen und, wie es der Manager ausdrückt, »Netzwerke zusammenzubringen«. Konkret meint er damit das Fast Start-Programm, das momentan in Deutschland anläuft. Im Zuge dieses Programms kombiniert SAP das Produkt All-in-One mit Infrastrukturkomponenten, die von den Technologiepartnern HP, IBM, Intel und Novell kommen. Die ERP-Software ist bereits auf Servern vorinstalliert.

Mit HP und IBM startet SAP jetzt gemeinsam in die Vermarktung. Im Stillen lief bereits



»Die Strategie von SAP im Mittelstand ist aufgegangen.«

Andreas Naunin,
Mittelstandschef bei
SAP Deutschland

Walldorfer empfehlen. In dieser Richtung möchte Mittelstandschef Naunin den SAP-Channel weiterentwickeln. Bereits in der Vergangenheit ging es ihm nicht primär darum, die Anzahl der Vertriebspartner zu erhöhen, sondern das Geschäft über bestehende Reseller auszuweiten. Künftig möchte der Manager im Sinne seiner Netzwerk-Strategie vor allem Partner für das Referral-Programm und das so genannte Extended Business Program (EBP) gewinnen. Das EBP ermöglicht Unternehmen, die Lösungen und Dienstleistungen im SAP-Markt anbieten, selbst aber keine ERP-Software vertreiben, eng mit zertifizierten SAP-Resellern zusammenzuarbeiten.

Bei den EBP-Partnern kann es sich um unterschiedlichste Unternehmen handeln wie Systemintegratoren, Service-Anbieter, unabhängige Software-Anbieter (ISVs), um Netzwerk-, Mobility- oder Druckerspezialisten, aber auch um Management-, Vertriebs- oder Marketingberater. SAP startete das EBP im vergangenen Sommer. »Mit diesen Programmen vergrößern wir die Kompetenz im Channel und erhöhen die Leistungsfähigkeit«, betont Naunin. Außerdem erweitert SAP durch solche Netzwerke die Reichweite im Vertrieb. ■



im November die Zusammenarbeit mit dem westfälischen Hersteller und Distributor Wortmann an. Das Hüllhorster Unternehmen kam in Deutschland als regionaler OEM-Partner von Intel in das Fast Start-Programm. Technische Basis sind die so genannten Modular Server von Intel. Unter diesem Label bietet der Chip-Hersteller seine Blade-Systeme an. »Das Programm bedeutet für unsere Partner eine Chance, Infrastruktur, Dienstleistungen und ergänzende Lösungen rund um die SAP-Anwendungen zu verkaufen«, sagt Martin Klein, Produkt- und Vertriebs-Manager bei Wortmann. In der Regel treten zwei Partner ge-

meinsam beim Kunden auf: ein SAP-Systemhaus, das über Applikations-Know-how verfügt, und ein Wortmann-Händler, der für die Infrastruktur verantwortlich zeichnet. Denn SAP-Partner verkaufen üblicherweise keine Hardware. Um den deutschen Markt in den Regionen systematisch abzudecken, hat Wortmann eine so genannte Buddy-List mit Partnern erstellt, die für das ERP-Geschäft in Frage kommen.

Erste Projekte haben SAP und Wortmann bereits abgeschlossen. Immerhin sollen Kunden innerhalb von drei Monaten mit ihrem ERP-System live gehen. Weitere Projekte laufen bereits oder befinden sich in der Pipeline. »Das Programm ist bei uns recht erfolgreich angelaufen«, berichtet Klein. Für den Kunden sind die In-

vestitionen bereits bei Abschluss transparent. Die Gesamtkosten inklusive Software, Hardware, Services und Schulung beginnen je nach Konfiguration bei 40.000 Euro, das Gros der Projekte bewegt sich zwischen 150.000 und 180.000 Euro.

Partner verdienen mit

Partner verdienen mit

Für die Händler der Hüllhorster besitzt die Kooperation noch einen weiteren Aspekt. Kommt der Kontakt zu einem Neukunden über einen Wortmann-Partner zustande, erhält der von SAP eine Vergütung von fünf Prozent der Lizenzentnahmen. Basis dafür ist das Referral-Programm, das eine Provision für Unternehmen außerhalb des SAP-Channels vorsieht, wenn sie Lösungen der

Distributionsverträge

Comline vertreibt Drobo

Comline hat sein Storage-Sortiment um die Speicher- und Schutzlösung Drobo erweitert. Das externe Speichersystem von Data Robotics ist für Selbstständige und kleine Unternehmen, etwa im Fotografie- und Designbereich, konzipiert. Das externe Speichersystem Drobo kann via USB oder Firewire 800 an den Rechner angeschlossen werden und fasst bis zu vier SATA-Festplatten. Da diese dann von der Lösung selbstständig verwaltet werden, bedürfe sie keiner Konfiguration. Befinden sich mehr als zwei Festplatten im Gehäuse, betreibt Drobo diese im RAID-Verbund.

Mögliche Speicherplatz-Knappheit zeigt das System durch LED-Leuchten an, worauf der Anwender entweder eine weitere Festplatte einstecken oder, falls bereits alle vier Slots belegt sind, eine Platte gegen ein größeres Modell austauschen müsse. Der NAS-Adapter »Drobo Share« biete zudem eine Gigabit-Schnittstelle sowie zwei USB-Ports für weitere externe Speicher und mache das Speichersystem so für mehrere Anwender nutzbar.

www.comline-shop.de

Action IT kooperiert mit Geil

Action IT hat einen neuen Hersteller-Partner gefunden. Der Komponenten-Distributor aus Paderborn vertreibt ab sofort Produkte des taiwanischen Speicherherstellers mit dem einprägsamen Acronym Geil (Golden Emperor International Ltd.). Im Rahmen der lokal geltenden Vereinbarung will der Spezial-Distributor für Geil höhere Marktanteile in Deutschland generieren. Insbesondere die Penetration von Nischen, in welche Distributoren bisher nicht vordringen konnten, hat er sich dafür auf die Fahnen geschrieben. Des Weiteren will Action IT durch gezielte Marketingmaßnahmen mit Händlern den Bekanntheitsgrad von Geil auf der Endkundenseite signifikant steigern. Erste Zielgruppe hierfür sind Gamer.

»Die Zielgruppen für High-End-Speicher sind sowohl Mikro-Assemblierer, die sich auf Gamer spezialisiert haben, als auch Händler, die die Speicher als Zubehör für Nachrüstungen haben wollen«, sagt Mark Scherer, Geschäftsführer Action IT, über die strategische Rolle von Speichern in seiner Firma.

www.actionit.de

SAP Deutschland AG & Co. KG
Hasso-Plattner-Ring 7, 69190 Walldorf
Tel. 06227 747474, Fax 06227757575
www.sap.com

Wortmann AG
Bredenhop 20, 32609 Hüllhorst
Tel. 05744 944-0, Fax 05744 944-444
www.wortmann.de

Breiter aufstellen

Enermax setzt auf umfangreiches Portfolio

Enermax gehört bei Netzteilen zu den weltweiten Marktführern. Um das Unternehmen auf eine breitere Basis zu stellen, will der taiwanische Hersteller seine Position auch in anderen Komponenten-Segmenten ausbauen.

benjamin.blaume@crn.de

Enermax ist weltweit bekannt für hochwertige Netzteile (PSUs) und in Deutschland Marktführer. Rund 75 Prozent seines Umsatzes erwirtschaftet das Unternehmen mit den PC-Kraftwerken. Die restlichen 25 Prozent verteilen sich gleichmäßig auf die Bereiche Gehäuse und Peripherie. Zu Peripherie zählt Enermax neben Tastaturen auch Lüfter, Notebook-Coolingpads und Gehäuse für externe Festplatten. Mit innovativen Produkten versucht Enermax nun, sein Peripherie- und Gehäusegeschäft auszubauen. Tom Chang, General Manager Pan Europe von Enermax, möchte mittelfristig ein 60:40-Verhältnis zwischen Netzteilen und den anderen Segmenten erreichen.

Um ein stärkeres Wachstum bei Gehäusen und Peripherie zu erreichen, setzt Enermax auf einen Faktor, der das Unternehmen schon im Netzteil-Geschäft erfolgreich gemacht hat – Qualität. So ist Enermax einer der wenigen Komponenten-Hersteller, der neben einer eigenen Entwicklungsabteilung auch eigene Produktionsstätten besitzt. Seit 2007 entstehen sowohl Netzteile, als auch Lüfter in eigenen Fabriken. »Nur durch eigene Anlagen können wir sämtliche Produktionsschritte kontrollieren und so die gewünschte Qualität der Produkte erreichen«, erklärt Chang.

Nur ein innovatives Produkt hat laut Chang eine Möglichkeit, im übersättigten Komponentenmarkt erfolgreich zu sein. Das gälte besonders dann, wenn man in einem neuen Bereich aktiv ist. Deshalb versuche Enermax sowohl technologisch als auch designtechnisch interessante Geräte zu entwickeln.

Doch ein gutes Produkt sei noch kein Garant dafür, dass Neuheiten im Channel und beim Endkunden gefragt sind. Trotz des guten Namens im Netzteil-Bereich, ist es laut Chang schwer, sich in einem neuen Segment zu etablieren. Deshalb fährt Enermax die Strategie, das Neue mit dem Bekannten zu kombinieren. So enthalten beispielsweise aktuelle PSUs die neuesten Lüftertechnologien, die auch in Gehäuselüftern zum Einsatz kommen.

Im Vertrieb seiner Produkte setzt Enermax auf Kontinuität und eine klare Linie. »Wir arbeiten seit Jahren sehr gut mit einem festen Stamm von Distributoren zusammen«, verspricht Chang.

Einen Vertrieb am Channel vorbei, werde es bei Enermax nicht geben. ■

i Enermax Deutschland
Billbrookdeich 32, 22113 Hamburg
Tel. 040 819957-26, Fax 040 819957-69
www.enermax.de



GARMIN
Mobile Navigation



Alle Angaben ohne Gewähr. Änderungen und Irrtum vorbehalten.

nüvi® 765TFM und nüvi® 755TFM mit 3D-Darstellung und Spurassistent | nüvi® 765TFM * **235. EUR** | nüvi® 755TFM * **219. EUR**

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

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

Garmin ecoRoute™ reduziert den Kraftstoffverbrauch, CO₂-Emissionen, schont die Umwelt, spart bares Geld und füllt die Reisekasse auf.



Ziel erreicht: Anspruchsvolle Kunden

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

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

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

*HEK



Preisentwicklung und Trends im Monitormarkt

TFT-Preise steigen seit Anfang des Jahres

Das Jahr 2008 stand für den Monitormarkt im Zeichen eines drastischen Preisverfalls. Seit Januar steigen die Preise wieder – Monat für Monat. Der Grund: Die asiatischen Panel-Hersteller drosseln die Produktion und es kommt zu Lieferengpässen. Doch es gibt in dieser Rechnung noch einige Unbekannte: die Dollarschwankungen, der ungewisse Konjunkturverlauf und nicht zuletzt die neue Zollverordnung der EU für den Import von TFTs.

nadine.kasszian@crn.de

Während die weltweite Wirtschaft seit Mitte 2008 verrückt spielt, konnten sich die Monitorhersteller im vergangenen Jahr zumindest auf eine Tatsache verlassen: Die Preise fallen immer weiter. Der Grund: Das LCD-Geschäft hat sich nicht so entwickelt wie erwartet, es kam zu ausufernden Überkapazitäten. Doch schon gegen Ende des Jahres und vor allem seit Januar 2009 kehrt sich dieser Trend in sein Gegenteil um. Wie verschiedene Hersteller und Distributoren gegenüber *Computer Reseller News* bestätigen, steigen die Preise für Monitore seit Januar von Monat zu Monat.

Die Gründe dafür sind vielfältig: Die Lieferfähigkeit und damit auch die Preisgestaltung der Monitorhersteller, hängt stark von den asiatischen Panel-Herstellern ab. Die Asiaten haben die Folgen der

Wirtschaftskrise im letzten Quartal 2008 dramatisch zu spüren bekommen: »Gegenwärtig steigen die Preise für LCD-Panels. Hier muss man sehen, dass im vierten Quartal kein Panel-Hersteller in Asien profitabel war«, weiß Martin Sasse, Product Manager Display bei Acer Deutschland. Die Folgen: Die Panel-Hersteller in China führen ihre Produktionen zurück, setzten Anfang des Jahres Kurzarbeit ein oder die Produktionsstätten blieben nach den Ferien einfach einige Wochen länger geschlossen. Die Planung der Panel-Spezialisten erfolgt dabei global. Während die Nachfrage weltweit in vielen Ländern stark zurückging, konnten sich die Hersteller in Deutschland dagegen über eine anhaltend gute Nachfrage nach TFTs freuen. »Im Januar hatten wir unseren besten Monat seit Jahren«, er-

klärt Bernd Hoffmann, Marketing- und Vertriebsleiter des koreanischen Herstellers Hyundai IT. Ähnliches gilt für das letzte Quartal 2008, in dem die Hersteller wegen der unsicheren Lage schon ihre Prognosen nach unten korrigiert hatten. »Im vierten Quartal war die Nachfrage doch viel höher als gedacht – wir haben noch bis zum letzten Tag permanent geliefert«, berichtet Hoffmann und zeigt sich dabei durchaus überrascht: »Was im Moment passiert, ist nicht typisch deutsch – keiner spart«, so der Vertriebsleiter.

Aus diesem Grund kam es vor allem bei bestimmten Modellen wie beispielsweise 22-Zöllern zu Knappheiten. Bei einigen Herstellern wie den Koreanern Samsung oder Hyundai IT bestehen die Lieferengpässe zum Teil immer noch, wie die Firmen

gegenüber *Computer Reseller News* bestätigen. Auch Christoph Dassau, Director Consumer Electronic Group von Distributor Ingram Micro, räumt ein, dass der Broadliner zwar genügend Monitore vorrätig hat, es aber dennoch bei einzelnen 22-Zöllern zu Engpässen kommt. Wird Ware knapp, steigt ihr Wert und damit automatisch der Preis. In Branchenkreisen wird sogar spekuliert, dass die Kapazitäten in Asien absichtlich heruntergefahren wurden, um die Preise wieder profitabel zu gestalten. Auch die Lieferanten sind daran interessiert, Angebot und Nachfrage in Einklang zu bringen und nicht unbedingt unglücklich über die Preiserhöhung.

Alle Hersteller sehen sich in der akuten Lage dazu gezwungen, mit sehr knappen Kalkulationen zu arbeiten. Denn ohne

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.

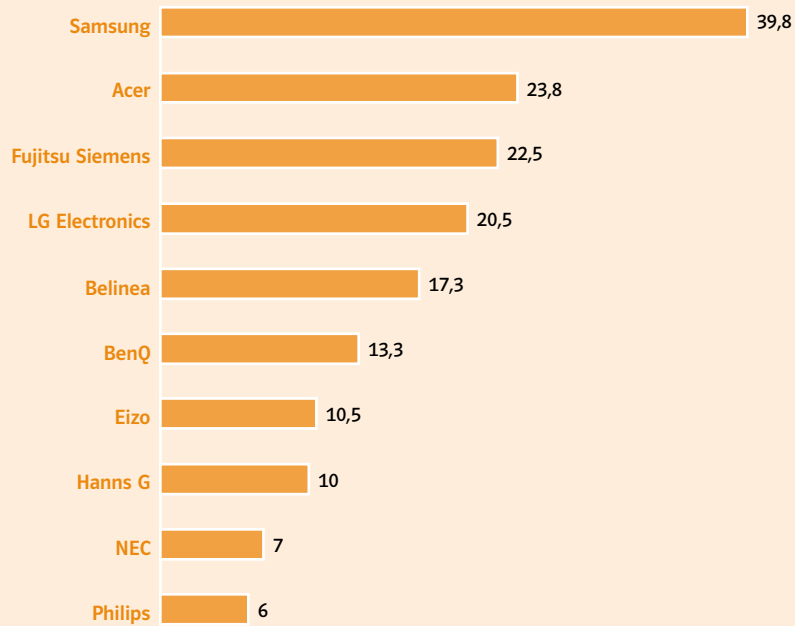
Infos zu unseren Produkten und unserem Partnerprogramm finden Sie unter www.devolo.de
Vetriebsinfoline +49-(0)241-182 79 79, info@devolo.de, devolo AG, Sonnenweg 11, 52070 Aachen



www.devolo.de/tvsat

Gelistete Marken bei Monitoren: 10/2008 – Top 10

Angaben in Prozent, Basis: 400/302 Befragte



Quelle: CMP-WEKA research+consulting, 11/2008 / © CRN-Grafik 14/2009

Wie viele andere Hersteller leidet auch Marktführer Samsung zurzeit unter Verfügbarkeitsengpässen

hellseherische Fähigkeiten fällt es selbst erfahrenen Vertriebsexperten schwer, zu prognostizieren, wie sich Konjunktur und Nachfrage in 2009 entwickeln werden. Karl Tucholski, Business Director IT von Samsung, geht dennoch davon aus, in den nächsten Monaten wieder vollständig lieferfähig zu sein. »Ich bin davon überzeugt,

dass die Kapazitäten im zweiten Quartal wieder hochgefahren werden und sich die Lage entspannt.« Die Verfügbarkeit der Ware nimmt jedoch nicht alleine Einfluss auf den Preis von Displays. Ferner macht der Branche der schwankende Dollarkurs zu schaffen, der ebenfalls seinen Teil zu den Preissteigerungen beigetragen hat.

Zudem bleibt abzuwarten, wie sich die Nachfrage im Laufe des Jahres entwickelt. Auch der Monitormarkt bleibt nicht von dem Umstand verschont, dass Unternehmen ihre Projekte verschieben und IT-Budgets zusammenstreichen. Die allgemein schwächelnde Nachfrage erhöht auch den Wettbewerb zwischen den Anbietern. »Es sind weniger Projekte am Markt, deshalb wächst der Preisdruck in den Ausschreibungen und in den Projekten«, berichtet Michael Melzig, Leiter Marketing Business Clients Deutschland von FSC. »Während Januar und Februar noch sehr stabil verlaufen sind, gingen die Monitor- und Projektor-Umsätze im März bis zu zehn Prozent zurück«, erklärt Christoph Dassau von Ingram Micro. Nils Seib von LG geht aller-

zitäten gilt es zu vermeiden, damit es nicht zu einem erneuten Preisverfall kommt. »Die Lagerbestände müssen sinnvoll sein – eine vernünftige Planung bedeutet eine knappe Bevorratung«, ist Sasse überzeugt. Gerade in großen Projekten können Kunden laut Sasse nicht erwarten, dass sie mit dem Finger schnippen und sofort ist die Ware da. Ein schmaler Grat, auf dem Hersteller, Distributoren und Fachhändler sich gleichermaßen bewegen.

Ein weiterer Parameter für die Preisentwicklung bei Monitoren 2009, ist die geplante EU-Verordnung für den Import von LCD-Displays. Nach dieser weitet die Europäische Union die Zollaussetzung in Höhe von 14 Prozent jetzt auch auf den Import von LCD-Bildschirmen bis zu einer Größe

Knappe Lagerplanung verhindert Überkapazitäten

von 22 Zoll aus. Ein entsprechender Vorschlag der Kommission liegt bereits vor. In den nächsten Wochen erwartet die Branche die Ratifizierung. Da die Verordnung rückwirkend ab 1. Januar 2009 gelten wird, empfiehlt die IHK Importeuren schon jetzt, Berufung gegen Abgabenbescheide einzu legen, mit dem Hinweis auf die bevorstehende Verordnung. Auf die Frage wie sich die günstigeren Importe auf die Preisgestaltung der Hersteller auswirken werden, äußern sich die Betroffenen noch zurückhaltend. »Wir müssen abwarten, wie unsere Lieferanten mit der Verordnung umgehen. Ich hoffe aber auch aus kaufmännischer Sicht auf kluge Entscheidungen«, erklärt

dings davon aus, dass die Nachfrage zur Jahresmitte hin wieder steigt, da Investitionen nicht länger verschoben werden können. Dassau hält es für besonders wichtig, dass die B-to-B-Kunden nicht in Panik ausbrechen und weiterhin längerfristig planen. Unternehmen, die nur ganz kurzfristig bestellen, machen den Distributoren das Leben unnötig schwer. Da momentan keine ausufernden Lagerbestände gehalten werden können, ist es kaum möglich, große Mengen von einer Woche auf die andere zu bewegen. »Eine gewisse Vorlaufzeit muss für die Produktion gegeben sein«, erklärt auch Martin Sasse, Product Manager Display bei Acer Deutschland. Überkapa-

Interview

»Unser Ziel ist es, NEC abzulösen«

Digital Signage ist das Wachstumsthema schlechthin für die Monitorhersteller. Karl Tucholski, Business Director IT von Samsung, gibt im CRN-Interview die Marschroute vor: Gemeinsam mit dem Fachhandel will Samsung NEC als Marktführer für Public Displays ablösen und bietet günstige Finanzierungen.

nadine.kassian@crn.de

CRN: Jeden Tag melden wieder Firmen Kurzarbeit an und sprechen über Einsparungen. Wirkt sich die wirtschaftliche Lage schon negativ auf das Monitorgeschäft aus?

Tucholski: Das Consumer-Geschäft läuft unverändert gut – was für mich persönlich überraschend ist. Bei den privaten Endkunden scheint die überall beschworene Krise – Gott sei Dank – noch nicht angekommen zu sein. Im B-to-B-Geschäft und vor allem im Umfeld der Enterprise-Kunden ist ein Rückgang allerdings schon spürbar. Projekte werden verschoben, Investitionen gescheut. Dieses Verhalten ist bei den Mittelständlern glücklicherweise noch nicht so ausgeprägt.

CRN: Samsung ist bereits seit 15 Jahren der Marktführer unter den Monitorherstellern. Wie wichtig ist der Fachhandel für Ihren Erfolg?

Tucholski: Der Fachhandelsanteil an unserem Monitor-Umsatz beträgt rund 75 Prozent. Wir verkaufen lediglich ein Viertel der TFTs über den Retail. Dieses

Verhältnis wollen wir auch beibehalten. Bei den Notebooks sind wir zum Beispiel längst noch nicht so weit.

CRN: Als Platzhirsch unter den Herstellern gibt es ja nicht mehr so viel Potenzial, um nach oben zu wachsen. Wie wollen Sie Ihre Marktposition noch ausbauen?

Tucholski: Wir sehen uns inzwischen nicht mehr nur als Display-Hersteller, sondern als Hersteller sämtlicher Darstellungsformen, was zum Beispiel auch Projektoren umfasst. Das Beamer-Geschäft ist noch ein wichtiger Wachstumsmarkt für uns. Auch der Bereich Large Format Displays ist für uns strategisch von großer Bedeutung. Digital Signage ist ein Marktsegment, das zurzeit Wachstumsraten von rund 40 Prozent verzeichnet. Andere europäische Länder oder die USA sind in diesem Bereich schon viel weiter.

CRN: Zurzeit führt allerdings NEC den Markt für Public Displays an.

Tucholski: Das stimmt, aber unser erklärtes Ziel ist es, auch dort die Rolle des Marktführers zu übernehmen und NEC abzulösen. Bis Ende des Jahres wird unser Portfolio für Digital Signage 60 Modelle umfassen. Außerdem bieten wir eine Finanzierung für Large Format Displays mit einem Leasingmodell zu null Prozent Zinsen. Damit die Händler das Thema auch angehen können. ■



Karl Tucholski

Christoph Dassau, Director Consumer Electronic Group von Broadliner Ingram Micro, im Gespräch mit *Computer Reseller News*. Die geringeren Importkosten jetzt als Druckmittel im Ausschreibungskampf einzusetzen, könnte am Ende dem gesamten Markt schaden. Unabhängig von den Bestimmungen der EU sind dagegen 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 CRN (siehe auch Interview-Kasten links).

Nach der bisherigen Gesetzgebung stuft die EU Flachbildschirme mit Digitaleingängen nicht als Computermonitore ein, sondern als Unterhaltungselektronik – wodurch ein Importzoll in Höhe von 14 Prozent fällig wurde. Lediglich für kleine Flachbildschirme gab es eine Ausnahme: Die Zollsätze 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 Zeitraum von zwei Jahren vollständig ausgesetzt. Dieser Zeitraum endete am 31. Dezember 2008, was die EU zum Anlass genommen hat, mit der Neuauflage Akzente im Markt zu setzen. Richtungweisend ist die geplante Verordnung vor allem deshalb, weil sie die Zollausssetzung auf das Format 16:10 ausweitet. Für TFTs im TV-Format 16:9 werden laut Vorschlag dagegen weiterhin Zölle fällig. Eine Entscheidung zu Gunsten der Fernsehindustrie – für die Monitorhersteller wird es dadurch weniger attraktiv, 16:9-Monitore anzubieten. Die Verordnung klassifiziert Monitore im Fernsehformat 16:9 damit eindeutig als Unterhaltungselektronik. Trotzdem kündigten Hersteller wie beispielsweise BenQ bereits auf der CeBIT an, ihre 16:10-Displays sukzessive durch 16:9 zu ersetzen. Auch LG und HP haben neue 16:9-Geräte vorgestellt. Das 16:10-Format ist jedoch sehr beliebt im B-to-B-Geschäft, da klassische Office-Anwendungen wie beispielsweise Excel durch 16:10 besser dargestellt werden können. »22-Zoll-Displays mit einem Bildformat von 16:10 sind im B-to-B-Geschäft kurz davor, den 19-Zoll-Classic-Bildschirm abzulösen«, bestätigt Martin Sasse von Acer. Michael Melzig

von FSC geht davon aus, dass sich das 16:9-Format damit zum Lifestyle-Produkt entwickeln wird und der Trend – gerade im Business Umfeld – bei den 22-Zöllern weiter Richtung 16:10 geht. ■

i
www.acer.de
www.fujitsu-siemens.de
www.hyundaiit.de
www.ingrammicro.de
www.lge.de
www.samsung.de

Der Datenschutzbeauftragte. High Performance Netzwerkspeicher mit 6 Festplatteneinschüben für bis zu 200 Mitarbeiter



ReadyNAS Pro, der Megaspicher: sicher – plattformübergreifend – erweiterbar

Maximale Sicherheit für wichtige Dokumente, Bilder und Filme.

- Bis zu 9 TByte Datenvolumen für 20–200 Anwender
- Speichern, Backup und Bereitstellung digitaler Daten im Netzwerk
- Einfache Bedienung und schneller Zugriff
- Funktioniert auch in heterogenen Systemen (Windows®, Macintosh®, Linux)

Vorkonfiguriert mit 1,5 TByte (RNDP6350)
3 TByte (RNDP6310)
6 TByte (RNDP6610)

- **Was droht Ihren Daten beim Festplattencrash? NICHTS!** Redundant und sicher: Kritische Daten sind durch die Unterstützung von RAID 0, 1, 5, 6 und dem proprietären, automatisch erweiterbaren X-RAID 2 geschützt. Hierbei bleiben Ihre Daten auch dann geschützt, wenn 2 Festplatten gleichzeitig ausfallen sollten. Hotswapping und Hotspare im laufenden Betrieb.
- **Doppelt hält besser.** Höchste Verfügbarkeit und Ausfallsicherheit durch zwei redundante Gigabit Ethernet Ports.
- **Robuster Alleskönner:** Kompaktes Gehäuse mit drei USB 2.0-Ports für die Anbindung externer Festplatten, Drucker oder USVs. LCD-Display für einen schnellen und intuitiven Überblick über den Systemstatus. Programmierbare Backup-Taste.
- **Backup und Monitoring** mit kontinuierlicher Systemüberwachung (CDP: continuous data protection). Meldung von außergewöhnlichen Situationen oder Ausfällen per E-Mail-Alarm. Backup-Software für Windows® und Macintosh®.
- **Einfache Bedienung** über eine Web-basierte, grafische Benutzeroberfläche.
- **Echter Daten-Safe:** Sechs verschließbare, hot-swappable serielle ATA II Festplatteneinschübe
- **Sicher auch bei Brand und Diebstahl – ReadyNAS Vault (optional):** Sichert Daten zusätzlich auf einer unabhängigen und webbasierten HighEnd-Storage-Farm. Voller Zugriff auf Ihre Daten (128 Bit SSL gesichert) von jedem Internetzugang.

CRN
TESTCENTER
2008 Product of the Year

Macwelt
Gut
01/09



ReadyNAS®
Vault™

NETGEAR
5 JAHRE
GARANTIE



NETGEAR
Green
Hohe Energieeffizienz,
leise im Betrieb

NETGEAR®
PROSAFE®

www.netgear.de/ReadyNAS

Abmahnungen vermeiden

Richtig werben mit Preisangaben (Teil 2)

Attraktive Preise und deren plakative Vermarktung sind eines der wichtigsten Mittel zur Kundengewinnung. Im zweiten Teil unseres Ratgebers klärt Sie CRN weiter auf, wie Sie mit Preisangaben rechtskonform werben.

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

»Festpreis«, »Inklusivpreis«
Unter einem »Festpreis« wird ein Inklusivpreis verstanden, der sämtliche mögliche Kostenfaktoren beinhaltet und insbesondere nach oben nicht abänderbar ist. Werbung mit Festpreisen trotz verdeckter Kostenfaktoren wäre irreführend i.S.d. § 5 UWG.

Ein wenig Rechtsprechung: Die von der Werbung angesprochenen Verbraucher verstehen die Aussage »Internet zum Festpreis« dahin, dass der dort angegebene Preis derjenige ist, den sie bezahlen müssen, um die beworbene Dienstleistung in Anspruch nehmen zu können (Urteil des OLG Köln, 26.05.2000, Az. 6 U 191/99).

Risiko einer Abmahnung:
Zumindest beim Online-Handel mit Waren sollte der Begriff »Festpreis« kaum Anwendungsmöglichkeiten finden.

»Frei Haus«
Solange der Preis tatsächlich keine besondere Berechnung der Kosten für die Anlieferung enthält, ist die Werbung »Frei Haus« in der Regel wettbewerbsrechtlich unproblematisch.

Risiko einer Abmahnung:
Sehr überschaubar.

»Jubiläumspreis«
Dies ist ein Preis, der anlässlich eines bestimmten Jubiläums das sonstige Preisniveau des Werben deutlich unterschreitet. Dies ist zwar auch prinzipiell zulässig, jedoch gibt es auch hier wettbewerbsrechtliche Schranken. Wenn der Werbende etwa zeitlich befristete Jubiläumsnachlässe aus Anlass seines 15jährigen Bestehens wegen der großen

Nachfrage immer wieder und insgesamt über mehr als fünf Monate hinaus verlängert, so sei diese Werbung irreführend, wie das LG Kassel mit Beschluss vom 30.07.2002 (Az. 11 O 4173/02) feststellte. So werde durch die dauernde Wiederholung der Angebote der angeblich herabgesetzte Preis zum allgemeinen Preis, so dass der Hinweis auf die Preisenkung für den Verkehr irreführend sei.

Zudem soll es auch wettbewerbswidrig sein, wenn ein Einzelhändler, der für die Dauer eines zulässigen Jubiläumsverkaufs seine sämtlichen Preise um einen bestimmten Prozentsatz gesenkt hat, die Preisauszeichnungen an den Waren unverändert lässt und lediglich durch allgemeine Hinweise kenntlich macht, es gelten die an der Ware ausgezeichneten Preise abzüglich des bestimmten Prozentsatzes (vgl. Urteil des OLG Düsseldorf vom 01.03.1990, Az. 2 U 75/89).

Risiko einer Abmahnung:
Mit dem Begriff »Jubiläumspreis« sollte vorsichtig, unter Einhaltung der oben dargestellten Grundsätze, umgegangen werden.

»Ladenpreis«
Das LG Berlin stellte mit Urteil vom 20.08.2007 (Az. ist uns leider nicht bekannt) fest, dass der Begriff »Ladenpreis« mehrdeutig sei und zwar aus dem Grund, da der Verbraucher ihn nicht nur auf die früher vom Werbenden geforderten Preise beziehen könne, sondern auch auf einen vom Hersteller empfohlenen Preis, einen in der Branche durchschnittlich verlangten Preis oder einen

allgemeinen Marktpreis. Daher hätte der Beklagte klarstellen müssen, auf welchen Preis er zu Werbezwecken hingewiesen hat. Dies gelte zumindest in Fällen, in denen sich die Werbung ganz oder überwiegend auf Markenware beziehe.

Das LG Berlin führte weiter aus: »Die Bezugnahme auf einen »Ladenpreis« ist irreführend, wenn nicht zugleich klargestellt wird, ob es sich hierbei um den in der Branche durchschnittlich im Laden verlangten Preis, einen vom Hersteller empfohlenen Preis oder den (früher) vom Werbenden selbst in seinem Laden geforderten Preis handelt. Eine derartige Klarstellung enthält die Werbeanzeige des Beklagten nicht. Es kommt daher nicht darauf an, ob der Beklagte selbst die Hose für den angegebenen Preis in einem Laden erworben hat oder er

sie in seinem eigenen Laden für diesen Preis im Jahr 2006 angeboten hat.

Die Angabe des »Ladenpreises« ist entgegen der Ansicht des Beklagten auch geeignet, generell bei einem erheblichen Teil der umworbenen Kunden irrige Vorstellungen über das Angebot hervorzurufen und die zutreffende Marktentschließung in wettbewerbslich relevanter Weise zu beeinflussen. Gerade Schnäppchensjäger bei Ebay sind darauf aus, hochwertige Produkte für wenig Geld zu ersteigern. Dies ist das Grundprinzip von Ebay. Die durch die ohne klarstellende Zusätze zur Anpreisung »Ladenpreis 94,00 €« hervorgerufene Fehlvorstellung über den Wert und die Preisbemessung der Hose, also für die Marktentscheidung wich-



Auffallende Werbung mit aggressiven Preisen ist im IT-Handel weit verbreitet

tige Faktoren, ist wettbewerbslich erheblich, da sie für die Mehrzahl der interessierten Verbraucher kaufentscheidend sein wird.«

Risiko einer Abmahnung:
Sehr hoch!

»Nettopreis«
Gemäß § 1 II der PAngV hat derjenige, der Letztverbrauchern gewerbs- oder geschäftsmäßig oder regelmäßig in sonstiger Weise Waren oder Leistungen zum Abschluss eines Fernabsatzvertrages (also per Brief, Telefon, Internet, Teleshopping etc., vgl. § 312b I BGB) anbietet, immer auch anzugeben, dass die für Waren oder Leistungen geforderten Preise die Umsatzsteuer und sonstige Preisbestandteile enthalten und ob zusätzlich Liefer- und Versandkosten anfallen.

Risiko einer Abmahnung:
Gegenüber Verbrauchern darf man sich im Online-Handel unter keinen Umständen nur auf die Angabe von Nettopreisen beschränken. Dies wird gerne und häufig abgemahnt.

»Nettopreis + MwSt.«
Die Angabe des Nettopreises mit dem Zusatz »+ MwSt.« verstößt gegen die PAngV (§ 1 I 1 PAngV), wenn der Endpreis nicht gesondert hervorgehoben ist (vgl. BGH GRUR 2001, 1167, 1168).

Risiko einer Abmahnung:
Ist hier als sehr hoch zu bewerten.

»Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers (UVP)«
Mit seiner Entscheidung vom 07.12.2006 hat der BGH einem seit Monaten umhergehenden Abmahnungsspenst endgültig den Garaus gemacht. Der BGH stellte nun ein für alle Mal klar, dass die Verwendung der Abkürzung »UVP« nicht irreführend i.S.d. § 5 UWG und daher auch nicht wettbewerbswidrig ist. Bedauerlich ist nur, dass seit der nun vom BGH revidierten Entscheidung des OLG Köln vom 28.11.2003 mehr als drei Jahre vergangen sind, in denen die oben genannte Bezeichnung zuhauf abgemahnt werden konnte.

»Von-bis-Preise«
Bewirbt ein Unternehmen seine Produkte blickfangmäßig herausgestellt unter Hinweis auf bestimmte Leistungsmerkmale mit »Von-bis-Preise«, 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.

Auch der Einsatz der »Von-bis-Preise« im Zusammenhang



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

mit (von der PAngV geforderten) Grundpreisen ist wettbewerbsrechtlich nicht so problematisch, wie bei den »Ab-Preisen« der Fall (siehe CRN 13). So stellte etwa das VG Freiburg (Urteil v. 24.11.2004, Az. 2 K 1825/04) fest, dass der Wortlaut des § 2 Abs. 1 PAngV von der Angabe des Grundpreises bzw. von dem Preis je Mengeneinheit spräche. Eine ausdrückliche Regelung, in der Margenpreise (»Von-bis-Preise«) für zulässig erklärt werden, finde sich in der Preisangabenverordnung nicht. Es folge jedoch aus dem Sinn und Zweck der Preisangabenverordnung, dass die Angabe von Margen-Grundpreisen in der Werbung erlaubt sei, wenn es sich um Produkte handle, die vom selben Hersteller stammen und derselben Produktfamilie angehören.

Risiko einer Abmahnung:

Mit den »Von-bis-Preisen« sollte vorsichtig, unter Einhaltung der oben dargestellten Grundsätze, umgegangen 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



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)



Devil

Zum DFB-Finale nach Berlin

Devil startet gemeinsam mit dem Hersteller Lite On eine Fachhandelsaktion mit Fokus auf optische Laufwerke und digitale Bilderrahmen. Der Braunschweiger Distributor belohnt noch bis Ende April unter dem Motto »Pokalfinale« registrierte Teilnehmer mit virtuellen Ballpunkten für den Einkauf von Lite On-Produkten. Insgesamt sieben Händler qualifizieren sich für einen Wochenend-Trip vom 30. auf den 31. Mai in Berlin. Höhepunkt der Tour wird der Besuch des DFB-Pokalfinales sein. Auf dem Programm stehen außerdem die Übernachtung in einem Designhotel und Informationen über aktuelle Lite On-Themen und -Produkte.

Reseller, die an der Aktion teilnehmen möchten, müssen sich im Internet unter der Adresse <http://liteon.devil.de> anmelden. Jeder Euro Lite On-Umsatz füllt dann das Ballpunkte-Konto. Im Aktionsverlauf berechnen sich mindestens 2.500 gesammelte Ballpunkte zur Qualifikation in einer der vier folgenden Kategorien: Umsatz, Aufsteiger, Newcomer und Losverfahren. Über die Aktions-Website können Partner ihren individuellen Punktestand einsehen. ■

www.devil.de

Sieben Fachhändler reisen im Mai zum Fußballspielen nach Berlin

Adiva

Reseller retten den Regenwald

Der Distributor Adiva bietet für seine Reseller eine Aktion mit Produkten von FSC. Im Aktionszeitraum bis zum 30. April erhalten Händler beim Kauf von zehn »proGREEN Selection«-Produkten von FSC jeweils ein 22-Zoll-Display »SL3220WS proGREEN« gratis dazu. Die zehn Produkte können auch in verschiedenen Bestellungen platziert werden. Das

Display richtet sich vor allem an Nutzer, die maximale Leistung für Spiele und Multimedia erwarten. Es bietet einen Kontrast von 10.000:1, eine Helligkeit von 300cd/m² und ein integriertes Netzteil.

Im Rahmen der Aktion bietet Adiva zusätzlich die »Rettet den Regenwald«-Initiative. Die ersten zehn Partner, die im Aktions-

zeitraum zehn Maschinen aus dem proGREEN-Portfolio kaufen, erhalten nicht nur das Display gratis, sondern retten zusätzlich eine Regenwaldfläche von einem Hektar in Paraguay. Dieser Einsatz wird mit einem Zertifikat der »Rettet den Regenwald e.V.« dokumentiert. ■

Extreme Networks

Leasing ohne Zinsen

Extreme Networks unterstützt seine Kunden und Fachhändler in Krisenzeiten mit einem Null-Prozent-Leasingangebot. Das Finanzierungsmodell des amerikanischen Netzwerkausrüsters soll Firmen die Investition in neue IT-Infrastrukturkomponenten budgetchonend ermöglichen. »Unsere Kunden und Partner zahlen bei dem Angebot keine Zinsen, sondern verteilen die Kosten einfach über den Zeitraum der Nutzungsdauer«, erklärt Karin

Denk, Distribution & Channel Managerin für die DACH-Region bei Extreme Networks.

Der Netzwerkausrüster offeriert das Null-Prozent-Leasingangebot zusammen mit dem Leasinggeber von IT- und TK-Anlagen, CIT Leasing. Es gilt zunächst befristet bis Ende Juni. Unternehmen können damit alle Produkte des Herstellers finanzieren. Die Mindestauftragsgröße liegt bei 25.000 Euro, die Laufzeit beträgt 36 Monate und die

Zahlung erfolgt in zwölf Quartalsraten, die jeweils vorschüssig fällig sind. Nach Ablauf des Finanzierungszeitraumes kann der Kunde das Equipment zurückerhalten, weiter leasen oder zu Sonderkonditionen erwerben.

Interessenten können unter der E-Mail-Adresse DACH_Info@extremenetworks.com weitere Informationen erfragen. ■

www.extremenetworks.com

Oki

Schwarzweiß im Doppelpack

Vom 23. März bis 9. April bietet Druckerhersteller Oki seinen Resellern wieder eine »2 für 1 Promotion«. Oki-Fachhändler können im Rahmen der Aktion die Monodrucker »Oki B410d« und »Oki B430« im Doppelpack bis zu 50 Prozent unter dem bisherigen HEK beziehen und diese zu attraktiven Werbepreisen an ihre Endkunden vertreiben.

Zwei Geräte des Modells »B410d« erhalten Händler für 172,15 Euro statt bislang für 162,15 Euro für nur ein Gerät. Zwei Drucker des Modells »B430dn« kosten jetzt 257,15 Euro statt bislang 247,15 Euro für eine Einheit.

Zudem versetzt Oki Printing Solutions seine Händler in die Lage, die Preishalbierung etwa

für den »B410d« auch direkt an ihre Endkunden weiterzugeben. Der beworbene Endkunden-Aktionspreis für den »Oki B410d« liegt bei 99 Euro (Listenpreis bisher 189 Euro) und liefert damit rund 13 Prozent Marge.

Der »B430dn« ist für Endkunden mit 199 Euro fast ein Drittel unter dem bisherigen Listenpreis von 289 Euro erhältlich. Oki-Fachhandelspartner sichern sich hierbei eine Marge von rund 35 Prozent. Die Aktionsgeräte sind bei den Distributoren Bluechip, Disc Direct, NT plus, System, Printec und Wortmann erhältlich. Weitere Details sowie die Teilnahmebedingungen finden Händler im Oki Partnerportal unter www.passion-performance.de. ■

www.oki.de



Actebis Peacock Den richtigen PC finden

Die Familie der Online-Produktberater von Actebis Peacock hat erneut Zuwachs bekommen. Der PC-Berater sorgt dafür, dass Fachhandelspartner des Soester Broadliners schnell und einfach den passenden PC finden. Ob Workstation, Mini-PC, Thin-Client, Micro-Tower oder Ultra Slim gesucht wird, ob Gehäusefarbe, Betriebssystem oder bestimmte Komponenten und Schnittstellen eine wichtige Rolle spielen, der PC-Berater zeigt sofort alle für die ausgewählten Funktionen infrage kommenden Geräte an – inklusive Preis und Verfügbarkeit. Wird ein Leistungsmerkmal geändert, ändern sich auch sofort die angezeigten Produkte.

Neben dem neuen PC-Berater gibt es aktuell Online-Berater für Navigationssysteme, Notebooks, Displays, Digitalkameras, Drucker und Motherboards. Alle sind auch für die Händlershops verfügbar. Für den Platinum-Händlershop sind die Online-Produktberater kostenlos erhältlich. In den anderen drei Händlershop-Varianten können Reseller für einen Aufpreis von monatlich 50 Euro alle Berater im Paket dazubuchen. ■

www.actebispeacock.de

HP Procurve Support für kleine Projekte

HP Procurve bietet derzeit beste Bedingungen auch für kleine Projekte. Die Netzwerksparte von HP unterstützt bis zum 30. April ihre Partner bereits bei der Durchführung von kleineren Projekten mit einem Umsatzvolumen ab 10.000 Euro. Damit können Händler auch kleinen und mittelständischen Unternehmen hochwertige Lösungen anbieten.

Der Support beinhaltet personelle Betreuung durch HP-Experten, Beratung bei der Netzwerkplanung und Komponentenauswahl, Schulungen sowie Marketingunterstützung. Das Angebot gilt für Partner aller Stufen. Händler können ihre Projekte im Internet unter der Adresse www.hp.com/eur/smartportal oder über den Distributor anmelden. »Mit dieser Initiative wollen wir angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Lage gezielt den Mittelstand unterstützen«, sagt Kristof Alt, Manager Commercial Business bei HP Procurve. ■

www.hp.com/de/procurve@



Mit dem Online-PC-Berater finden Händler schnell den richtigen PC

Ihr Schlüssel zu mehr Umsatz



Mit PayPal steigern Sie Ihren Umsatz nachweislich um bis zu 13%*.

Erschließen Sie sich jetzt alle Vorteile:

- **Erweiterte Kundenbasis** – Sie sprechen jeden dritten Online-Käufer in Deutschland an.
- **Umfassendes Risikomanagement** – Sie sind geschützt bei Zahlungsausfall bei Lastschrift- und Kreditkartenzahlungen.
- **Große Zahlungsvielfalt** – Sie bieten immer die Zahlungsmethode an, mit der Ihre Kunden bezahlen möchten.
- **Einfache Einbindung** – Sie können PayPal ganz leicht selbst integrieren oder einfach in Ihrer Shoplösung frei schalten.

Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne: 0800 101 2108

(Kostenlos aus dem Festnetz der Deutschen Telekom)

Weitere Informationen unter www.PayPal.de/haendler

»Für uns ist PayPal unverzichtbar, da wir dadurch die Geschwindigkeit der Auslieferung erhöhen und das Vertrauen der Kunden stärken.«
Jörg Schaible, Online Marketing Manager

fahrrad.de



Online zahlen – einfach und sicher.



epages

INTERSHOP

omeco

OXID
esales

xt:Commerce
shopsoftware

STRATO AG

Warten auf den Wurm

Bisher war unklar, was die Virenschreiber des Conficker-Wurms mit den bis zu zehn Millionen gekaperten Rechnern anfangen wollen. Laut Sicherheitsexperten häufen sich jetzt die Anzeichen für eine groß angelegte Attacke am 1. April.

Lars Bube/markus.reuter@crn.de

Monatelang haben sich die IT-Sicherheitsexperten den Kopf zerbrochen, wann, wo und wie der Wurm Conficker die etwa zehn Millionen infizierten Rechner einsetzen könnte. Jetzt häufen sich die Anzeichen, dass eine Attacke kurz bevorsteht: »Auch nach dem 1. April wird das Internet, so wie wir es kennen, fortbestehen«, beruhigt Paul Henry, Spezialist beim IT-Sicherheitsunternehmen Lumension Security. Allerdings fügt er auch gleich hinzu: »Nur was die Sicherheits-Community unternommen hat, um den Wurm zu stoppen, wird voraussichtlich

nach diesem Datum nicht mehr funktionieren.« Mit dieser düsteren Prognose bezieht sich Henry auf eine neue Version der Schadsoftware, die offenbar derzeit bei den Cyberkriminellen Virenautoren in Vorbereitung ist.

Die Experten gehen davon aus, dass die neue Variante insbesondere die Kommunikation zwischen infizierten Rechnern und der Steuerzentrale besser tarnen wird. Somit hätten es Sicherheitsfirmen und Internet-Service-Provider deutlich schwerer, das »Update« der betroffenen Systeme durch die Conficker-Autoren zu

verhindern. Laut Paul Henry ist allerdings auch die derzeit aktuelle Version C von Conficker schon in der Lage, Kontakt zu mehr als 50.000 Domains aufzunehmen und über diese Internet-Seiten Versions-Updates oder andere Malware auf Rechner zu übertragen. Der Sicherheitsfachmann ist skeptisch, dass die Security-Community das verhindern kann, und dies, obwohl sich namhafte Sicherheits- und Softwarefirmen sowie Internet-Service-Provider zusammengenommen haben, um Conficker und die Kräfte dahinter zu stoppen.

Darüber, was konkret am 1. April passieren könnte, gibt es allerdings auch in der Security-Community lediglich Spekulationen. Antiviren-Hersteller Symantec etwa hält groß angelegte Denial-of-Service-Angriffe für möglich, bei denen Server durch eine Vielzahl gleichzeitiger Anfragen blockiert werden. Ebenso gut sei aber auch eine Spam-Welle bislang ungeahnten Ausmaßes denkbar. Einige Fachleute vermuten gar, dass auch die Schöpfer des Bot-Netztes selbst noch nicht so recht wissen, wie sie diese »Waffe« einsetzen sollen. Andere gehen hingegen von

einer Art Worst Case aus, nach dem die Virenschreiber sogar mehrere Angriffs-Strategien vorbereitet haben.

Wie viele Rechner weltweit mittlerweile von Conficker befallen sind, lässt sich nur schätzen. Symantec, Lumension, Kaspersky oder G-Data gehen von zehn bis zwölf Millionen Geräten aus. In Version C haben die Programmierer neue Funktionen integriert, etwa die Möglichkeit, die Schadsoftware über Peer-to-Peer-Netze und USB-Sticks weiterzuverbreiten. ■

Chance für Nachwuchs-Rocker

redaktion@crn.de

Die **kostenlose Online-Jukebox Roccatune** bietet ab sofort Nachwuchsmusikern, Bands und Labels die Möglichkeit, ihre **Musik selbständig in das Roccatune-Portal einzuspielen**. Mit eigenen Newcomer-Modulen im Roccatune-Portal werden die Bands prominent platziert und erhalten einen Anteil der Werbeeinnahmen. Jedes veröffentlichte Musikprodukt erhält eine eigene Produktseite mit

Artwork. Die Newcomer können sich auf einer eigenen Künstler-Seite präsentieren. Sie werden außerdem in der **allgemeinen Chart-Ermittlung** und den **Genre-Charts** von Roccatune erfasst. Geschäftsführer Constantin Thyssen nennt einen weiteren Vorteil: »Die Newcomer erhalten einen **fairen Anteil an den Werbeeinnahmen**. Bands mit einer hohen Platzierung in den Charts bekommen somit nicht nur eine länger andauernde Promotion, sondern natürlich auch einen entsprechend höheren Anteil an den Werbeeinnahmen.« Nach der offenen Testphase erfolgt der Start des eigentlichen Konzeptes: Das so genannte »**Battle der Bands**«. In einer eigenen Newcomer-Sektion können einzelne Bands gegeneinander antreten. Die Gewinner der einzelnen Battles dürfen sich im Anschluss mit etablierten Stars duellieren. Neben Geldpreisen erhalten die Gewinner zudem eine prominente Bewerbung bei Roccatune oder sogar einen Plattenvertrag. Infos gibt's unter www.roccatune.com ■



Gewinn der Woche

Eden Lake

Die jungen Eheleute Jenny und Steve fahren mit dem Geländewagen hinaus ins Grüne, um beim Camping am See die Seele baumeln zu lassen. Nebenbei feiert die örtliche Jugendclique aus dem Dorf und will sich nicht vorschreiben lassen, wie laut sie den Ghetto-Blaster aufdreht. Es kommt zu Wortgefechten, Pöbeleien, ein Reifen wird zerstochen. Steve fühlt sich persönlich herausgefordert, stellt den Übeltätern nach, und lässt die



CRN verlost drei DVDs von Eden Lake

Situation vollends eskalieren. Jetzt müssen er und Jenny um nackte Überleben kämpfen...

Wir verlosen drei DVDs von Eden Lake. Wer gewinnen möchte, sollte eine E-Mail an [hoeren-sehen@crn.de](mailto: hoeren-sehen@crn.de), Stichwort »Lake«, schicken. ■

VIP-Lösungen für unsere Kunden

Voice over IP

Aastra 800

Communication Server

**INNOVATIONSPREIS-IT
KATEGORIESIEGER**

2009

initiative
mittelstand

VOIP

Unter der Schirmherrschaft
des Bundesministeriums für
Wirtschaft und Technologie

Aastra, the shining star

Sie erwarten besondere Unternehmenskommunikation, die Höchstleistung bietet?

Voice over IP-Lösungen von Aastra verschmelzen auf elegante Weise Kommunikations- und Informationstechnologien zu kosteneffizienten Gesamtlösungen aus einem Guss. Wenn Sie von Kommunikationssystemen Höchstleistungen erwarten, setzen Sie auf zuverlässige und vernetzte Lösungen von Aastra.

Innovativ, erfahren und kundenorientiert: Kommunikationslösungen von Aastra unterstützen das Wachstum Ihres Unternehmens.

www.aastra.de · salesupport@aastra.com · Tel. +49 30 6104-4666

Aastra

ITK-Branche spürt nur leichte Folgen der Krise

1 Einer aktuellen Bitkom-Studie zufolge spürt die Mehrheit von über 300 deutschen ITK-Unternehmen noch keine Auswirkungen der weltweiten Wirtschaftskrise auf ihr Geschäft.

2 Die meisten befragten Unternehmen rechnen allerdings damit, dass ihr Umsatz und ihre Auftragsentwicklung im Laufe der nächsten Monate zurückgehen wird. Die ITK-Firmen schätzen zudem ihre Zukunft gegenwärtig negativer ein als vor einem halben Jahr.

3 Rund ein Drittel der befragten Firmen geben keinen konkreten Grund für eine schlechtere Geschäftsentwicklung an, sondern rechnen allgemein damit, dass sich die Wirtschaftskrise auch auf ihr Unternehmen auswirken wird.

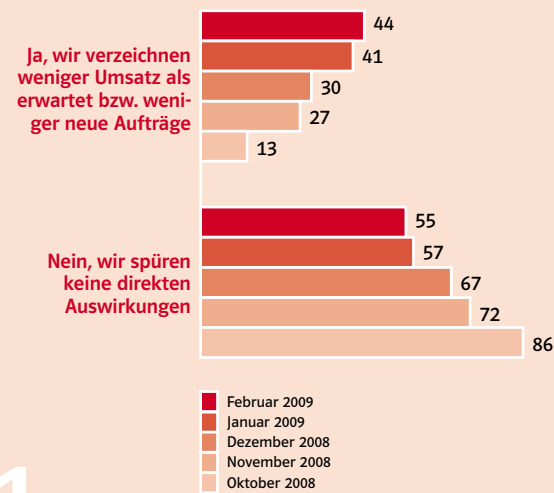
4 Im Hinblick auf rückläufige Umsätze gibt es bei den befragten Firmen keine großen Unterschiede zwischen großen, mittleren und kleinen Firmen. Jedes vierte Unternehmen verzeichnet unabhängig von seiner Größe weniger Umsatz als erwartet.

5 Die Umsatzerwartungen für 2009 haben sich bei der Hälfte der befragten Unternehmen aus der ITK-Branche leicht nach unten korrigiert. Bei einem Drittel der Firmen bleibt die Umsatzerwartung dagegen unverändert.

6 Jedes vierte befragte ITK-Unternehmen rechnet mit einer Erholung des Marktes im Jahr 2010. Ein Drittel der Firmen glauben dagegen, dass bereits im zweiten Halbjahr 2009 eine Besserung der wirtschaftlichen Situation eintreten wird.

Mehrheit der Firmen spürt keine Folgen der Krise

Angaben in Prozent, Basis: 304 Unternehmen

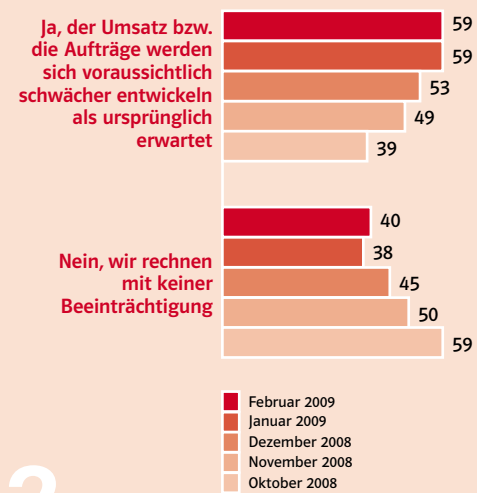


1

Quelle: Bitkom / © CRN-Grafik 14/2009

Auswirkungen der Krise auf das Geschäft

Angaben in Prozent, Basis: 304 Unternehmen

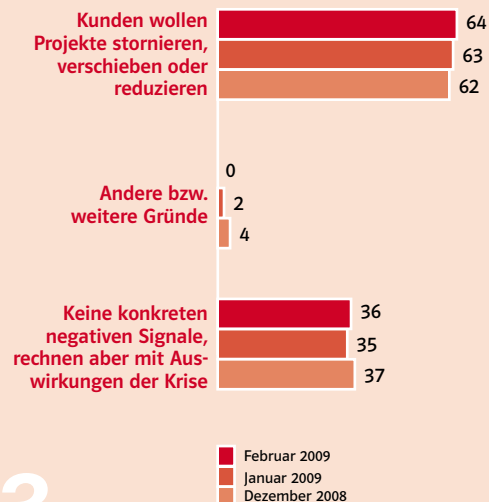


2

Quelle: Bitkom / © CRN-Grafik 14/2009

Gründe für schlechte Geschäftsentwicklung

Angaben in Prozent, Basis: 179 Unternehmen

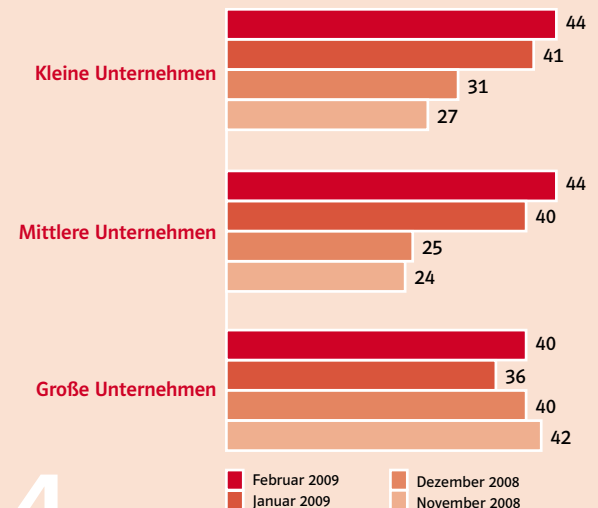


3

Quelle: Bitkom / © CRN-Grafik 14/2009

Spüren Sie Auswirkungen der Krise auf Ihr Unternehmen?

Angaben in Prozent, Basis: 304 Unternehmen

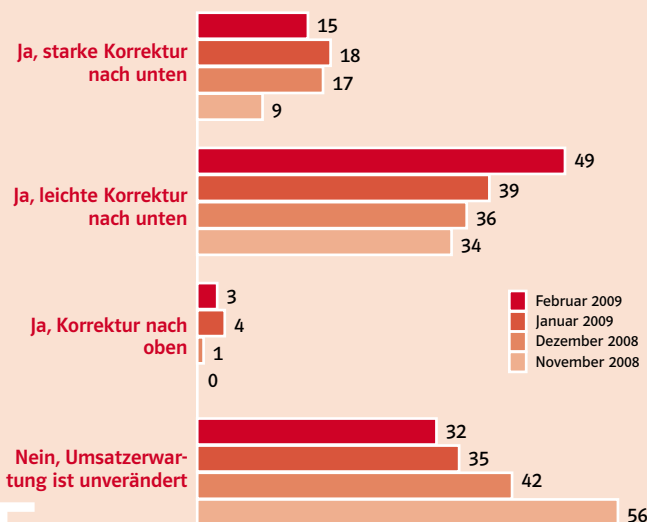


4

Quelle: Bitkom / © CRN-Grafik 14/2009

Veränderte Umsatzerwartungen für 2009

Angaben in Prozent, Basis: 304 Unternehmen

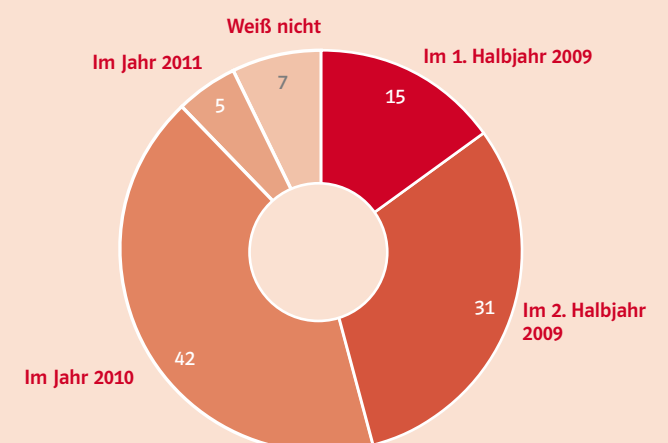


5

Quelle: Bitkom / © CRN-Grafik 14/2009

Wann kommt die Trendwende?

Angaben in Prozent, Basis: 304 Unternehmen

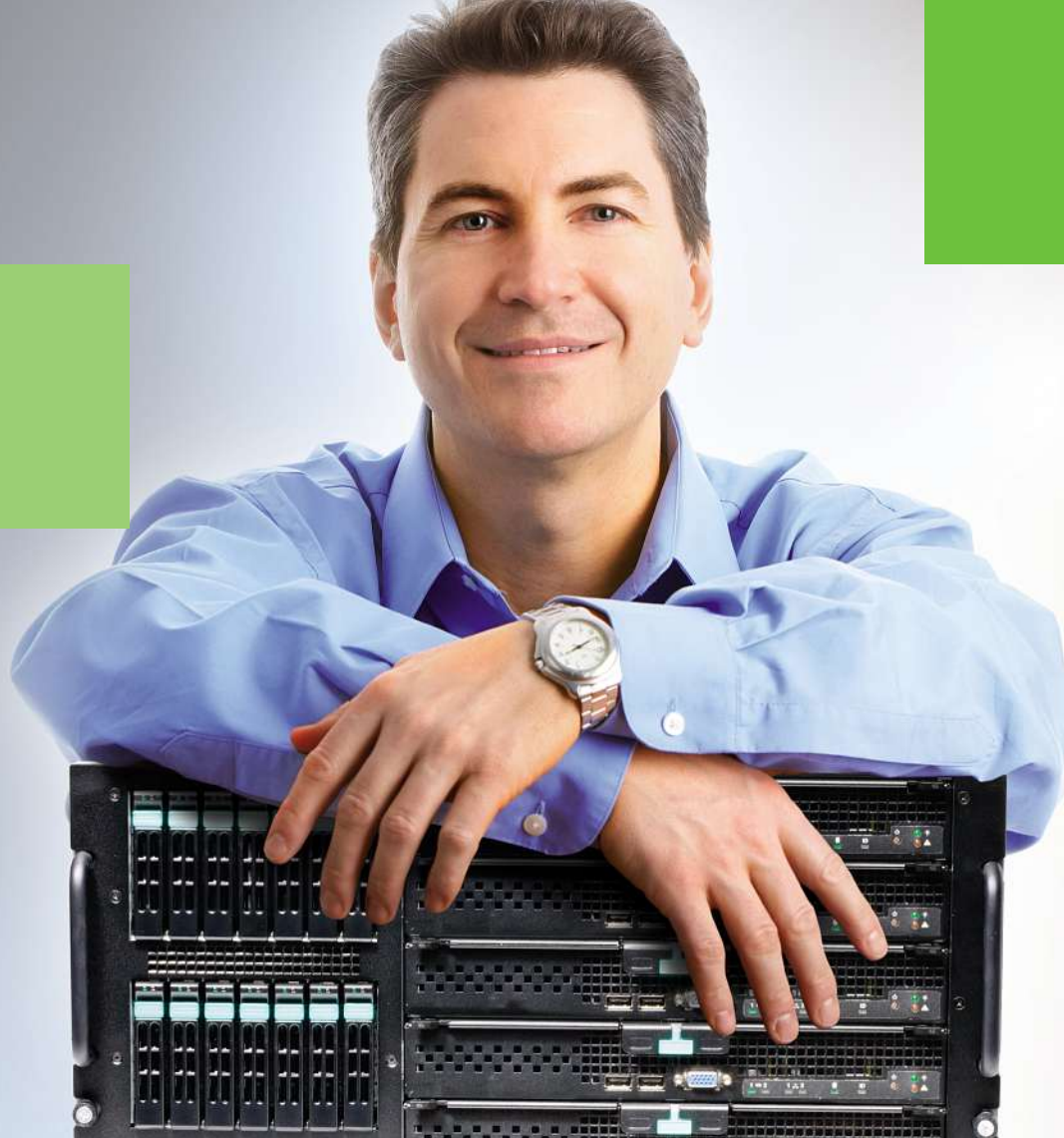


6

Quelle: Bitkom / © CRN-Grafik 14/2009

Auf den ist Verlass.

Intel[®] Modular Server



Extrem ausbaufähig. Gut zu handhaben. Attraktiv im Preis.

Der auf Intel[®] Multi-Flex Technologie aufbauende Intel[®] Modular Server ist ein Serversystem mit unterbrechungsfreier Installation, nahtloser Migration, skalierbarem Wachstum - ein Unternehmen im Kleinformat.
Einige Funktionsmerkmale des Intel Modular Server:

- Bis zu 6 Server Compute Modules
- Integrierter SAN-Speicher
- Integrierte Ethernet-Switch-Module
- Alle Komponenten sind im Betriebszustand austauschbar
- Ferngesteuerte Verwaltungsfunktionalität durch Virtual Presence

Als integriertes System verfügt der Intel Modular Server über (in der herkömmlichen Rack-Serverstruktur fehlende Funktionen) virtuelle Laufwerke, die skalierbare Flexibilität bieten und Virtual Presence-Verwaltung.

Weitere Informationen finden Sie unter www.intel.com/go/mft



Actebis Peacock ist
Intel[®] Server Value Added
Distributor.

Neben technischem Support und ausgiebiger Beratung rund um Intel Server Komponenten bietet Actebis Peacock als Broadline Distributor ein umfangreiches Produktportfolio. Nutzen Sie diese vielfältigen Möglichkeiten, die Ihnen hierdurch geboten werden.



Gratis-Zugabe:
Intel[®] Xeon[®] 5410 Quadcore CPU

Bundle-Aktion „CPU for free“

Bestellen Sie jetzt einen Modular Server Chassis (MFSYS25) und einen Servereinschub (MFS5000SIB) unter Bundle Artikel Nr. 9314251 und Sie erhalten eine Intel[®] Xeon[®] CPU 5410 (aktiv) **gratis** dazu.
Zusätzlich werden für unsere Bonus-Club Teilnehmer noch **1000 Bonus Club Punkte** pro Chassis ausgeschüttet. Dieses Angebot gilt für maximal drei Bundles pro Kunde, solange der Vorrat reicht und bis auf Widerruf. Mehr Info? Einfach anrufen unter **02921/992870**.

Besuchen Sie unsere Webseite
www.actebispeacock.de

Für weitere Informationen
rufen Sie uns einfach an:
02921/992870

Oder schreiben Sie uns:
intel@actebispeacock.de

CRN-Channeltracks

Broadliner Tech Data mit Rückenwind

Die aktuelle Auswertung der CRN-Channeltracks sieht Tech Data weiter auf Aufholkurs: Mit neu aufgestellter SMB-Mannschaft und konsequenter Ausnutzung der Synergiepotenziale mit VAD Azlan legt der Münchner Broadliner sowohl in punkto Bekanntheit wie auch bei der Nutzung noch einmal kräftig zu.

channeltracks
Marktforschung im ITK-Handel

peter.schulte@crn.de

Der Münchner Distributor Tech Data hat nach mehreren schwierigen Jahren nun offenbar endlich die Kehrtwende geschafft und bläst zur Aufholjagd im Markt. Sichtlich zufrieden verweist TD-Geschäftsführerin Simone Frömming auf »drei zurückliegende Quartale mit zweistelligem Wachstum in Folge«. Im vierten Quartal seines Geschäftsjahres konnte der Distributor zuletzt trotz eines Umsatzrückgangs sein operatives Einkommen gegenüber der Vorjahresperiode signifikant auf 98,5 Millionen US-Dollar erhöhen. Diese grundsätzlich positive Tendenz gelte insbesondere auch für Tech Datas Aktivität in Deutschland, betont Frömming. Wobei nicht nur das Filetstück des Distributionskonzerns, der VAD Azlan, zum guten Ergebnis beitrage, sondern sich

der positive Trend auch im Broadline-Geschäft zeige.

Stolz verweist die Managerin auch auf die regelmäßig durchgeführte CRN-Händlerbefragung Channeltracks: Tech Data macht in der Händlerumfrage stetig Boden gut. In der Februar-Auswertung legt der Broadliner als wichtige Einkaufsquelle der Fachhändler um über sieben Prozentpunkte zu, bei der Abfrage des Bekanntheitsstatus sogar um über elf Prozent. Damit positioniert sich

Tech Data in beiden Kategorien vorerst wieder als Nummer zwei im Markt hinter Ingram Micro und noch vor Actebis Peacock.

Ausbau des SMB-Vertriebs

Die Geschäftsführerin führt diesen Erfolg zum einen auf den konsequenten Ausbau des SMB-

Vertriebs zurück: »Wir haben unser Portfolio neu auf die SMB-Kunden ausgerichtet, das Team verstärkt.« Unter der Leitung von Christian Weinelt (zuvor unter anderem bei Azlan, Ingram Micro und Magirus) wird vor allem die Vertriebsaußendienstbetreuung für Reseller ausgebaut. »Die bereits im letzten Jahr eingeführte regionale Vertriebsstruktur hat sich bestens bewährt«, stellt Frömming fest. Zum anderen forciert Tech Data weiter die Synergiepotenziale zwischen der Value-Sparte Azlan und dem Broadline-Bereich. »Die Kunden unterscheiden nicht mehr zwischen Value und Volume«, erklärt Azlan-Chef Marc Müller, der nun das komplette Software-Geschäft des Konzerns verantwortet. Durch die Zusammenarbeit gelänge es immer besser, Partner bei ihrer Weiterentwicklung aus dem Commodity-Geschäft in höherwertige Geschäftsbereiche zu unterstützen. So könnten Handelspartner über die Unterstützungsmaßnahmen des Distribu-

tors neue Geschäftsfelder, wie etwa Virtualisierung oder UC/Networking, erobern. Des Weiteren setzt Tech Data im Rahmen einer »Vier-Säulen-Strategie« auch auf den Ausbau des Design Software-Bereichs, das ist die neu aufgestellte CAD-Division des Brightstar-Bereichs. Die Telekommunikationssparte Brightstar wurde erst jüngst mit einer erfahrenen Mannschaft um den ehemaligen NT plus-Chef Axel Grellhorst in Osnabrück überraschend wiederbelebt.

Broadliner mit stabilen Werten

Bezeichnenderweise hat Tech Data im Februar nicht auf Kosten seiner Broadline-Wettbewerber Ingram Micro und Actebis Peacock hinzugewonnen (siehe Grafiken). Beide Konkurrenten weisen ebenfalls leichte Zuwächse beziehungsweise recht stabile Nennungen auf. Auffällig ist, dass der Kölner Vollsortimenter

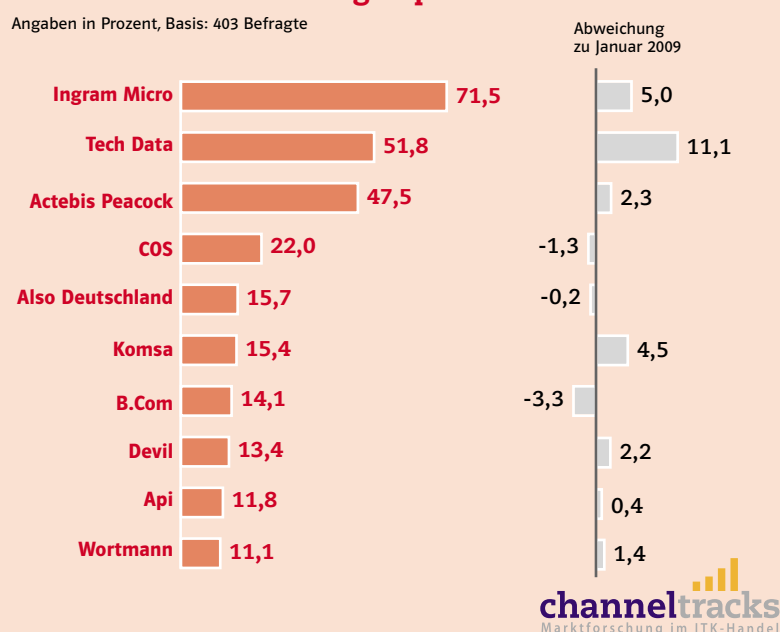
B.Com in der Händlergunst deutlich verloren hat: Bei der Bekanntheit mit immerhin 3,3 Prozent weniger Nennungen. In punkto Nutzung durch die Händler verliert B.Com sogar fast elf Prozentpunkte und rutscht damit aus den Top Ten. Zu den Gewinnern im Februar zählt auch die Komsa Kommunikation Sachsen AG, die in beiden Kategorien deutlich stärker abschneidet als im Vormonat. Befragt nach den bekanntesten ITK-Grossisten wählen über vier Prozent mehr Reseller den TK-Spezialdistributor als noch im Januar. Ebenso legt der Grossist in der Kategorie Nutzung von Distributoren mit 4,4 Prozent deutlich zu. ■



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

Gesamte ungestützte Bekanntheit von Distributoren – Ranking Top Ten

Angaben in Prozent, Basis: 403 Befragte

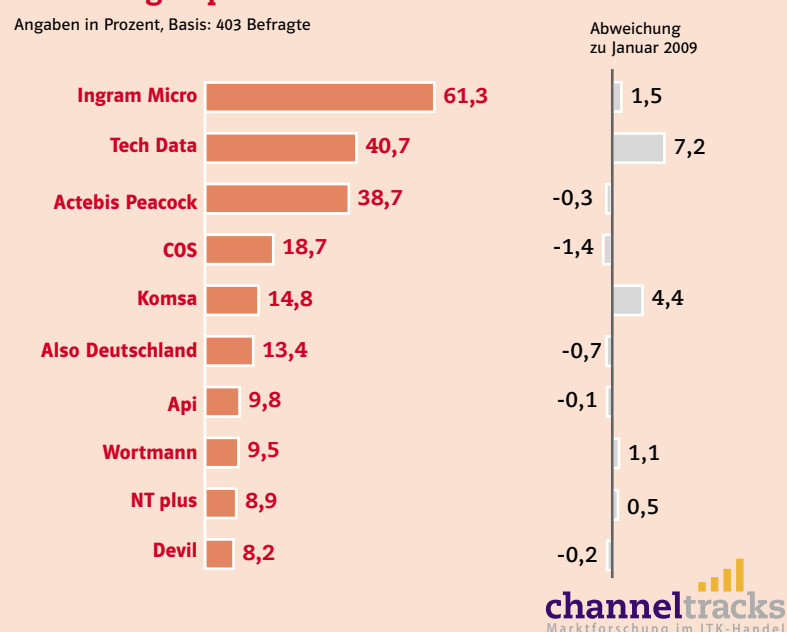


Quelle: CMP-WEKA research+consulting, 03/2009/ © CRN-Grafik 14/2009

In punkto Bekanntheit bei den Resellern legt Tech Data um über elf Prozent zu und etabliert sich im Februar als Nummer zwei im Markt

Nutzung von Distributoren – Ranking Top Ten

Angaben in Prozent, Basis: 403 Befragte



Quelle: CMP-WEKA research+consulting, 03/2009/ © CRN-Grafik 14/2009

Auch bei der Frage nach der wichtigsten Einkaufsquelle kann Tech Data gegenüber dem Vormonat mit über sieben Prozent am deutlichsten zulegen

INGRAM MICRO BEWEGT MÄRKTE.



EA221WM Black

Angenehmes Arbeiten – Energie sparen und die Umwelt schonen

- 22" digital/analog Wide TFT, 1.680 x 1.050, 1.000:1
- 250 cd/m², 5 ms, D-Sub 15p, DVI-D (mit HDCP), USB 2.0
- Höhenverstellung bis 110 mm, EPEAT Gold Siegel, Ecomode
- 36 Monate Vor-Ort-Austauschservice, CO₂ Einspar- und Emissionsanzeige

EUR **215,-**

Art.-Nr. 3966891 (auch in weiß: Art.-Nr. 3966892)

NEC



616 PUNKTE

everywair

VAIO TT11WN/B Kompromisslose Mobilität

- Intel Core 2 Duo Prozessor SU9300 (1,2 GHz / 3 MB L2 / 800 MHz)
- 11,1" WXGA (1.366 x 768 Pixel), 4 GB DDR3, 160 GB HDD SATA
- DVD SuperMulti (DL), kostenlose 2 Jahre VAIO Auslandsgarantie
- Windows Vista Business mit Service Pack 1 und XP Downgrade DVD

EUR **1.540,-***

Art.-Nr. 558C918

SONY

* Sichern Sie sich jetzt 5% Preisvorteil durch Registrierung und erfolgreiche Autorisierung unter www.sony1.net



SM T260

Aufregend anders

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

EUR **289,-**

Art.-Nr. 8867331

SAMSUNG



10 Jahre IM.TOP

7. Mai 2009 – OCÉ EventCenter Poing-München

www.ingrammicro.de





SM943N

Erstklassiger Office-Allrounder

- 19" B2B Display mit analogem Signaleingang
- Auflösung: 1.280 x 1.024, Kontrast: 8.000:1
- Helligkeit: 300 cd/m², Reaktionszeit: 5 ms
- 36 Monate Vor-Ort-Austauschservice

EUR **124,-**
Art.-Nr. 8865958



SM2443NW

24" Widescreen mit analogem Signaleingang

- Auflösung: 1.920 x 1.200, Kontrast: 20.000:1
- Helligkeit: 300 cd/m², Reaktionszeit: 5 ms
- Fuß: Standard, Tiltfunktion, Swivelfunktion
- 36 Monate Vor-Ort-Austauschservice

EUR **174,-**
Art.-Nr. 8866823



100 PUNKTE

SM2343NW

23" Widescreen Display für Preisbewusste

- 16:9-Format mit analogem Signaleingang
- Auflösung: 2.048 x 1.152, Kontrast: 20.000:1
- Helligkeit: 300 cd/m², Reaktionszeit: 5 ms
- 36 Monate Vor-Ort-Austauschservice

EUR **133,-**
Art.-Nr. 8867245



SM2243EW

Stromsparendes Display

- 22" Widescreen, analog/digital
- Auflösung: 1.680 x 1.050, Kontrast: 20.000:1
- Helligkeit: 250 cd/m², Reaktionszeit: 5 ms
- 36 Monate Vor-Ort-Austauschservice

EUR **162,-**
Art.-Nr. 8867161



100 PUNKTE

SPF-83V

Digitaler High End Bilderrahmen

- 8" Photoframe mit integriertem Lautsprecher
- Speicher intern: 64 MB, extern: SD, MMC, MS, CF, xD
- Senden von Bildern über WLAN möglich
- Auch als USB-Zusatzdisplay verwendbar

EUR **79,-**
Art.-Nr. 8865244



240 PUNKTE

X360-Premium Black SU9300

Elegant Mobil – GRATIS 15,4" Tasche*

- Intel Core 2 Duo SU9300 (1,2 GHz)
- 13,3" F-LED WXGA SuperBright, 2 x 2.048 MB RAM, 120 GB
- Intel® GMA X4500 x. 384 MB shared Speicher
- Windows Vista® Home Premium

EUR **1.199,-**
Art.-Nr. 8866905



* Gratis Tasche gibt es nur solange der Vorrat reicht



WIR BEWEGEN MÄRKTE.

Unser Potenzial – Ihre Marktchance.



SM2333HD

Display mit integriertem Hybrid-TV-Tuner

- ▶ 23" 16:9-Format analog/digital
- ▶ Auflösung: 1.920 x 1.080, Kontrast: 10.000:1
- ▶ Helligkeit: 300 cd/m², Reaktionszeit: 5 ms
- ▶ Integrierte Lautsprecher, Fuß: Standard, Tiltfunktion

EUR **212,-**
Art.-Nr. 8867534



N90WD

19" wide analog/digital TFT

- ▶ Auflösung: 1.440 x 900; Kontrast: 1.000:1
- ▶ Helligkeit: 300 cd/m², Reaktionszeit: 5 ms
- ▶ Blickwinkel: 170°/160°, 1 x D-Sub, 1 x DVI-D (mit HDCP)
- ▶ 36 Monate, Pick up, Repair & Return, integr. Lautsprecher

EUR **90,-**
Art.-Nr. J210458



S2202WE-BK

22" Widescreen-LCD-Monitor (16:10-Format)

- ▶ Auflösung: 1.680 x 1.050, analog/digital
- ▶ Kontrast: 1.000:1, Helligkeit: 300 cd/m²
- ▶ Reaktionszeit: 5 ms, Blickwinkel: 170°/160°
- ▶ 5 Jahre Vor-Ort-Austauschservice

EUR **369,-**
Art.-Nr. 4990483



SPF-105P

Platz für ca. 3.000 Fotos

- ▶ 10" Photoframe mit 2 integrierten Lautsprechern
- ▶ Speicher intern: 1.024 MB, extern: SD, MMC, MS, CF, xD
- ▶ JPEG (bis 8.000 x 8.000 Pixel), MP3
- ▶ Interner Akku: Laufzeit ca. 1 Stunde

EUR **98,-**
Art.-Nr. 8866800



V223WAbd

22" Wide digital/analog TFT

- ▶ Auflösung: 1.680 x 1.050
- ▶ Kontrast: 10.000:1
- ▶ Helligkeit: 300 cd/m²
- ▶ Blickwinkel: 176°/176°, 1 x DVI-D (mit HDCP), 1 x D-Sub

EUR **119,-** Aktionspreis
Art.-Nr. 865M393



Display proGREEN – SL 3220WS

Energieeffizienz neu definiert

- ▶ Auflösung: 1.680 x 1.050, Kontrast: 10.000:1
- ▶ Helligkeit: 300 cd/m², Reaktionszeit: 5 ms
- ▶ Blickwinkel: 170°/170°, 1 x D-Sub, 1 x DVI-D (mit HDCP)
- ▶ 3 Jahre Vor-Ort-Austauschservice

EUR **124,-**
Art.-Nr. 077KH62



SPF-86H

Bilderrahmen mit Holzoptik

- ▶ 8" Photoframe mit „Starlight Touch“ Bedienelementen
- ▶ Auflösung: 800 x 600 Pixel, Helligkeit: 200 cd/m², 400:1
- ▶ Speicher intern: 1.024 MB, extern: SD, MMC, MS, xD
- ▶ Auch als USB-Zusatzdisplay verwendbar

EUR **79,-**
Art.-Nr. 8866882



220SW9FS

22" digital/analog Wide TFT

- ▶ Auflösung: 1.680 x 1.050
- ▶ Kontrast: 10.000:1 (DCR), Helligkeit: 300 cd/m²
- ▶ Anschlüsse: D-Sub 15p, DVI-D
- ▶ Neigbar

EUR **125,-**
Art.-Nr. 1515590



AMILO Display L 3190S

19" 5:4 digital/analog TFT

- ▶ Auflösung: 1.280 x 1.024, Kontrast: 3.000:1
- ▶ Helligkeit: 300 cd/m², Reaktionszeit: 5 ms
- ▶ Blickwinkel: 170°/160°, 1 x D-Sub, 1 x DVI-D (mit HDCP)
- ▶ 3 Jahre Vor-Ort-Austauschservice

EUR **119,-**
Art.-Nr. 077HH73



100 PUNKTE

100 PUNKTE

WIR BEWEGEN.

Tyrwes Werbeagentur GmbH

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



VAIO CS21S/R – Spicy Red Lebe Deinen Stil!

- ▶ Intel Core Duo T6400 (2 GHz / 2 MB L2 / 1.066 MHz)
- ▶ 14,1" WXGA (1.280 x 800 Pixel)
- ▶ 4 GB DDR2, 320 GB SATA, DVD SuperMulti (DL)
- ▶ Windows Vista Home Premium SP1

EUR **839,-**
Art.-Nr. 558D248*

SONY



Extensa 7630EZ-422G25N Mobile Computing im XL-Format

- ▶ Intel Pentium T4200 (2.0 GHz / FSB800 / 1 MB)
- ▶ 17" WXGA+ TFT, Camera, BT, 4x USB 2.0
- ▶ 1 x 2.048 MB, 250 GB, DVD-SuperMulti (DL)
- ▶ Windows Vista Business und Win XP Pro

EUR **569,-**
Art.-Nr. 865P066

acer



ASUS X58 Serie Mobilität und Funktionsvielfalt

- ▶ Intel® Pentium® Dual-Core T3400 (2.16 GHz)
- ▶ 15,6" TFT 16:9 WXGA Glare, 4 x USB, WiFi b/g/n
- ▶ 2.048 MB DDR2-800, 250 GB S-ATA HDD, DVD-SuperMulti (DL)
- ▶ Microsoft® Windows® Vista Basic (OEM)

EUR **407,-**
Art.-Nr. B996039

ASUS
Rock Solid · Heart Touching

* Sichern Sie sich jetzt 5% Preisvorteil durch Registrierung und erfolgreiche Autorisierung unter www.sony1.net



HP EliteBook 2530p Mobilität und Produktivität

- ▶ Intel Core 2 Duo SL9400 (1,86 GHz)
- ▶ 12,1" WXGA-LED-Display (1.280 x 800 Pixel)
- ▶ 2 GB RAM, 160 GB HDD
- ▶ Windows XP Professional, Windows Vista Business

EUR **1.135,-**
Art.-Nr. 943XGE5

hp



ESPRIMO MOB X9525 Mobilität mit UMTS

- ▶ Intel Core 2 Duo T9400 (2,53 GHz)
- ▶ 15,4" WSXGA+ (1.680 x 1.050 Pixel)
- ▶ 2 GB RAM (1 x 2 GB), 320 GB HDD, SATA
- ▶ Windows Vista Business, Windows XP Professional

EUR **1.249,-**
Art.-Nr. 077HR34

**FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS**



Q210-Aura Seven P8600 Perfektes Maß für unterwegs

- ▶ Intel Core 2 Duo P8600 (2,40 GHz)
- ▶ 12,1" WXGA, 256 MB Nvidia GeForce Go9200 GS
- ▶ 3 GB RAM (1 x 2 GB + 1 x 1 GB), 320 GB HDD, SATA, HSDPA
- ▶ Windows Vista Home Premium

EUR **761,-**
Art.-Nr. 8867421

SAMSUNG



HP EliteBook 2730p Für völlig neue Möglichkeiten

- ▶ Intel Core 2 Duo SL9400 (1,86 GHz)
- ▶ 12,1" WXGA-LED-Display (1.280 x 800 Pixel)
- ▶ 2 GB RAM, 120 GB HDD
- ▶ Windows XP Professional, Windows Vista Business

EUR **1.323,-**
Art.-Nr. 943XGE8

hp



LIFEBOOK E8420 Inklusive Port Replikator

- ▶ Intel Core 2 Duo T9600 (2,8 GHz)
- ▶ 15,4" WSXGA+ (1.680 x 1.050 Pixel)
- ▶ 4 GB RAM (2 x 2 GB), 320 GB HDD, SATA
- ▶ Windows Vista Business, Windows XP Professional

EUR **1.699,-**
Art.-Nr. 077HR32

**FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS**



Tecra A10-14M Zuverlässige 15,4" Business Plattform

- ▶ Intel Core 2 Duo T6570 (2,1 GHz)
- ▶ 15,4" WXGA HB Matt (1.280 x 800 Pixel), Intel GMA 4500MHD
- ▶ 3 GB RAM (1 x 2 GB + 1 x 1 GB), 250 GB HDD, SATA
- ▶ Windows Vista Business, Windows XP Professional

EUR **618,-**
Art.-Nr. 404H831

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten! Alle Preise sind Händlereinkaufspreise zzgl. gesetzl. MwSt. Preise gültig bis 09.04.2009. Es gelten unsere AGB.

Online bestellen: www.ingrammicro.de/imorder

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



www.ingrammicro.de

**INGRAM
MICRO**

Unified Communications as a Service

Bedrohung und Chance für den Channel

Die Marktanalysten von Berlecon Research gehen davon aus, dass netzbasierte Bereitstellungsmodelle, wie Software as a Service (SaaS) etwa im Bereich von Unified Communications-Lösungen, das Marktumfeld des traditionellen TK-Channels grundlegend verändern werden.

folker.lueck@crn.de

Wenn heute – und künftig in noch weit größerem Maße – Unified Communications-Lösungen als SaaS-Lösung angeboten werden, hat dies Auswirkungen auf das Geschäft der ITK-Systemhäuser: Einerseits droht ihnen ein verschärfter Wettbewerb mit Netzbetreibern, die diese neue Unified Communications-Lösungen teilweise direkt in ihren Netzen zur Verfügung stellen. Andererseits sehen die Berlecon-Analysten auch neue Chancen für solche Systemhäuser und Systemintegratoren, die hier auf Kooperation mit den Carriern setzen: Sie sollten sich neben dem direkten Kundengeschäft als Dienstleister oder Zulieferer der Netzbetreiber aufstellen und hierdurch das Beratungsgeschäft bei der Kundschaft übernehmen oder fortführen. Die Chancen hierfür stehen nicht schlecht, so die Berlecon-Untersuchung, da die Netzbetreiber die erforderliche Beratungskompetenz für ihre neuen Services teilweise gar nicht so schnell aufbauen können, wie es die Marktentwicklung aktuell erfordert.

Systemintegratoren können mit UCaaS-Angeboten höhere Gewinne erzielen.

Dennoch müssen sich vor allem TK-Systemhäuser auf veränderte Kundenwünsche und veränderte Geschäftsmodelle einstellen, glaubt man bei Berlecon: Um den wirtschaftlichen Mehrwert für die Anwenderunternehmen herauszustellen, müsse der Vertrieb von UC-Lösungen weniger stark die Technologie in den Mittelpunkt rücken, sondern stärker prozessorientiert ausgerichtet sein. Das Technik-Know-how steht damit auch

vor Veränderungen, denn zur Einbindung von Kommunikationsfunktionen, etwa in Prozesssoftware von SAP, ist zunehmend spezielle IT-Kompetenz gefragt. Doch auch Systemhäuser, die heute schon IT- und TK-Beratungskompetenz unter ihrem Dach vereinen, sind nach Meinung der Berlecon-Analysten nicht vor Konkurrenz gefeit: Von den Technologieanbietern direkt vertriebene SaaS-Modelle könnten den Channel in seiner traditionellen Rolle als Systemintegrator schwächen, da immer geringere Teile der ITK-Infrastruktur vor Ort beim Anwenderunternehmen implementiert werden.

Neue Partner

Jenseits dieser Herausforderungen könne aber neben den Anwendern und Technologieherstellern auch der TK-Channel von Unified Communications as a Service (UCaaS) profitieren, schätzt Berlecon. Neue Akteure betreten hierfür den TK-Markt, um mit dem Channel zu koope-

rieren. Zudem rücken Fortbildungsangebote einmal mehr in den Mittelpunkt. So kooperieren klassische IT-Hersteller wie Microsoft und IBM bereits mit neuen Partnern, die traditionell ausschließlich Telefonanlagen vertrieben haben. Dazu werden seit einiger Zeit gezielte UC-Weiterbildungen und -Trainings für TK-Händler durchgeführt. Darüber hinaus bauen die IT-Anbieter zunehmend Beziehungen etwa zum Bundesverband Telekommunikation (VAF) auf und treiben so den Austausch vor allem mit kleineren und mittleren Sys-

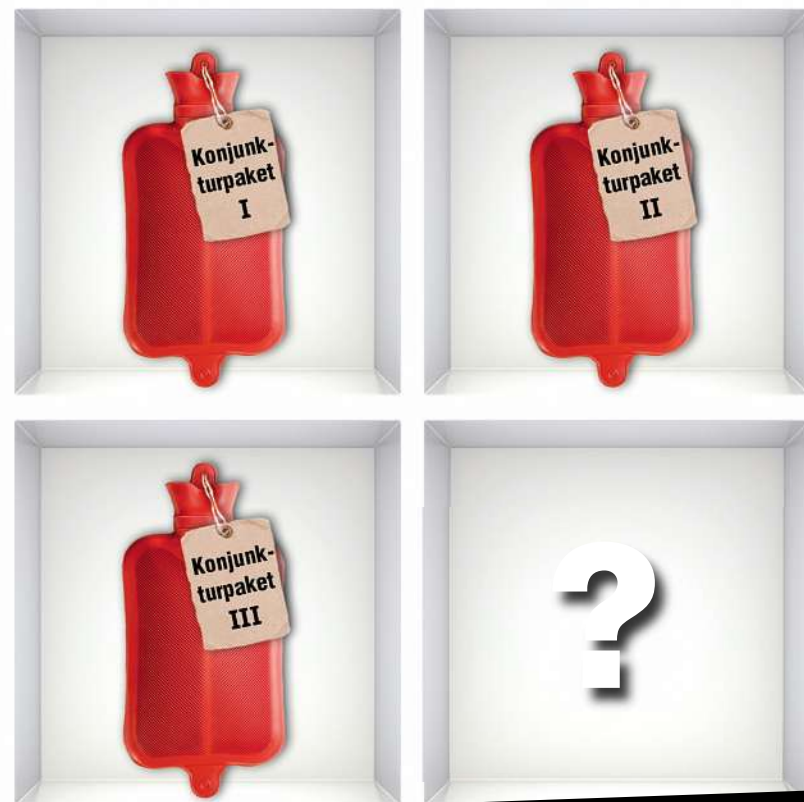
temhäusern und -integratoren voran.

Vor allem für größere Systemintegratoren sehen die Berlecon-Analysten gute Chancen durch neue Angebote und Geschäftsmodelle: Im Vergleich zu bloßen Vertriebspartnerschaften mit Technologieherstellern oder Netzbetreibern könne der Channel mit eigenen UCaaS-Angeboten wesentlich höhere Gewinne erzielen. Entsprechend würden sich Systemintegratoren wie etwa Damovo bereits als UCaaS-Anbieter positionieren und damit ihre traditionelle Rolle als Umsetzungspartner vor Ort ergänzen. Die bisherigen Geschäftsmodelle müssen hier jedoch angepasst werden, denn Geld wird nun nicht mehr mit dem Verkauf von Softwarelizenzen verdient. Vielmehr werden die UC-Dienste zu einem festen Preis pro Monat und Port flexibel bereitgestellt.

Keine Panik

Das Fazit der Marktforscher: Viele in der Vergangenheit durch mehrjährige Wartungsverträge verwöhnte TK-Dienstleister müssen grundlegend umdenken. Panik und blinder Aktionismus sei allerdings nicht angezeigt: Schließlich werde SaaS vor Ort implementierte und betriebene ITK-Lösungen nicht sofort und schon gar nicht vollständig ersetzen. Im Darwin-Jahr gelte daher auch für den TK-Channel: Eine optimale und schnelle Anpassung an veränderte Umweltbedingungen sichert Überlebenschancen. ■

i Berlecon Research GmbH
Oranienburger Straße 32, 10117 Berlin,
Tel. 030 285296-0, Fax 030 285296-29
www.berlecon.de



NUR BARES IST WAHRES!

Jetzt starten: Umsatz, Marge und bis zu **500 € CashBack.**

Konjunkturpakete wirken manchmal nicht länger als eine gutgemeinte Wärmflasche. Was für Ihr Geschäft jedoch zählt, sind gute Umsätze, eine langfristige Kundenbindung und die passende Marge. Deshalb: Jetzt Punkte sammeln und dabei bares Geld verdienen.

Machen Sie mit – es lohnt sich!
Infos und Anmeldeöglichkeit unter:

www.lexware-nur-bares-ist-wahres.de



Lexware warenwirtschaft pro 2009

Vom Einkauf bis zum Verkauf besser wirtschaften

Die ideale Software für alle, die ihre Warenwirtschaft professionell führen wollen. Hier arbeiten Sie problemlos mit großen Datenmengen, an mehreren Arbeitsplätzen, mit übersichtlichen Dialogen und praxisgerechten Workflows.

250 Punkte

Nur € 275,-*

* Ihre individuellen HEK erfahren Sie bei Ihrem Distributor. Alle Preise netto pro Stück ab Distribution. Lexware Produkte beziehen Sie über folgende Distributoren:

INGRAM MICRO

Tel.: 089 4208-1666 · www.ingrammicro.de

KOCH MEDIA

Tel.: 089 24245-120 · www.kochmedia.com

Tech Data

Tel.: 089 4700-0 · www.techdata.de

b.com

Tel.: 0221 8003-1100
www.bcom.de

Hexacom

Tel.: 05434 9455-200
www.hexacom.de

COS

COS Distributoren GmbH
Tel.: 06403 971-111
www.cosag.de

NOVASTAR

Software & Consulting GmbH
Tel.: 0821 44079-0
www.novastar.de

LEXWARE

CeBIT-Bereichsleiter geht



Sven Prüser

Fünf Jahre prägte er die Entwicklung der CeBIT mit. Als **Bereichsleiter** war Sven Prüser unter anderem für die konzeptionelle Neuorientierung der CeBIT verantwortlich. Dabei stand vor allem die stärkere Fokussierung der Messe auf die Bedürfnisse der Fachbesucher im Vordergrund.

Jetzt gibt Prüser sein Amt ab und verlässt die Deutsche Messe AG in Hannover. Seine Position wird zunächst nicht wieder besetzt. Zum 1. April wird er eine Professur für allgemeine BWL an der Fachhochschule für Technik und Wirtschaft in Berlin übernehmen.

Doch so ganz will Prüser das Messengeschäft nicht missen: Er wird in Zukunft für die Messgesellschaft bei der Weiterentwicklung der CeBIT und des Auslandsgeschäftes beratend tätig sein. Dazu Ernst Raue, Vorstandsmitglied der Deutschen Messe AG: »Es ist uns wichtig, dass uns Dr. Prüser mit seinem ausgewiesenen Fachwissen in der ITK-Branche und seinem internationalen Netzwerk auch künftig zur Verfügung steht.« ■

Konica Minolta ernennt Schnitzler zum Präsidenten

Günther Schnitzler übernimmt zum 1. April 2009 die Funktion des **Präsidenten** der Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH. Sein Vorgänger Kiyoshi Nakamura war seit vier Jahren in dieser Position und insgesamt 18 Jahre in Europa – zuerst bei Konica, dann bei Konica Minolta Business Solutions Deutschland. Jetzt kehrt der Japaner in seine Heimat zurück.

Günther Schnitzler verantwortete von Beginn an den Aufbau des Marktes und hat maßgeblich zum Erfolg des Unternehmens in den letzten 30 Jahren bis heute beigetragen. Seine berufliche Laufbahn begann er 1980 bei Minolta Deutschland im Systempartnervertrieb und leitete bis Mitte der 90er Jahre den erfolgreichen Auf- und Ausbau des Fachhandelsnetzes in Deutschland. 1997 wechselte er zum Direktvertrieb und leitete – zunächst als Gesamtvertriebsleiter, dann als General Manager – bis zur Fusion von Konica und Minolta im Jahre 2003 den Aufbau der Direktvertriebsorganisation. Seit 2003 ist er **Director Sales** für die Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH mit Gesamtverantwortung für den Direkt-, Systempartner- und Großkundenvertrieb, Marketing, Service, Logistik sowie Administration. ■



Günther Schnitzler

Nach Übernahme: Cherry stellt Vertrieb neu auf

Im November vergangenen Jahres hat ZF die Übernahme von Cherry abgeschlossen (CRN berichtete). Das ehemalige Familien-Unternehmen wurde als eigenes Geschäftsfeld ZF Electronics in den ZF-Konzern eingliedert. Die bekannte Marke Cherry wird unter dem Dach der ZF Electronics GmbH für die Produktsegmente Computereingabegeräte, Schalter und Steuerungen weitergeführt.

Die Akquise und die damit verbundene Verlegung des Headquartiers nach Auerbach in Deutschland ziehen jedoch auch Veränderungen in der Vertriebsmannschaft von Cherry nach sich.



Johannes Schlamming

Johannes Schlamming hat zu Beginn des Jahres die **Leitung Channel Business** übernommen. Das heißt, er verantwortet den gesamten indirekten Vertrieb (Distribution, Fachhändler, Systemhäuser). Uwe Schlottmann leitet weiterhin das Direct Business und zeichnet für das Projekt- und OEM-Geschäft verantwortlich. Beide Vertriebsleiter üben ihre Positionen jetzt jedoch auf weltweiter Ebene aus und stehen damit ebenfalls den Vertriebsmannschaften in den einzelnen Ländern vor. Beide berichten direkt an Manfred Schöttner, Leiter Product Unit Computer Input Devices.

Im Zuge der Verlagerung des Headquartiers und der Verstärkung des Vertriebsteams

wird auch das Channel-Business im Ausland weiter ausgebaut. Die in Deutschland betriebene Preispolitik eines einheitlichen Distributionspreises will der Hersteller auch im europäischen Ausland verfolgen.

Angelika Noskowiak, Doris Lehnerer und Matthias Völkl verstärken als **Regional Account Manager** seit Beginn des Jahres die Vertriebsmannschaft. Sie kümmern sich besonders um die persönliche Betreuung der Fachhändler im Rahmen des »Top 120 Programms«. Das Team sitzt in Auerbach und hat den direkten Draht zu den Produktmanagern und den externen Solution-Partnern. ■

PC-Ware ersetzt ausgeschiedene Aufsichtsräte

Nachdem sowohl der Aufsichtsratsvorsitzende Wolfgang Vehse als auch das Aufsichtsratsmitglied Wolfgang Lassmann ihre Ämter vor kurzem niedergelegt hatten, hat PC-Ware jetzt die Nachfolger benannt.

Es kommt dabei nicht überraschend, dass beide Positionen von dem neuen Hauptanteils-eigner Raiffeisen IT besetzt werden. Bis die Hauptversammlung die neuen Räte im August bestätigen kann, hat das Amtsgericht Leipzig gemäß Paragraph 104 Abs. 1 AktG Wilfried Pruschak und Friederike Petznek-Stadlbauer als **neue Auf-**

sichtsratsmitglieder von PC-Ware bestellt. Pruschak ist zugleich Geschäftsführer der Raiffeisen Informatik und Friederike Petznek-Stadlbauer, Beteiligungsmanagerin der Raiffeisen Holding Noe-Wien GmbH.

Die österreichische Raiffeisen IT hält zurzeit 73,6 Prozent der Anteile an PC-Ware und strebt an, auch die restlichen zehn Prozent der Aktien, die sich noch im Free Float befinden, sukzessive aufzukaufen. Der zweitgrößte Aktionär ist die Löschke-Familie mit 16 Prozent der Aktien. ■



Wilfried Pruschak



Friederike Petznek-Stadlbauer



Optimaler Schutz für dynamische Unternehmens-Netzwerke

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

Ihre Vorteile:

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

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

Erhältlich bei folgenden Distributoren:



Kaspersky Open Space Security hat als erste Antiviren-Software weltweit das Zertifikat „Citrix Ready“ erhalten.

Ausstellung, Vorträge und Live-Szenarien

»Channel Trends + Visions«: 4.500 Besucher erwartet

Der »Channel Trends + Visions«-Kongress, auf dem Actebis Peacock und NT plus erstmals gemeinsam ihre Kompetenz rund um das Thema IT/TK-Konvergenz demonstrieren, soll am 3. April in Bochum und Duisburg insgesamt 4.500 Besucher anlocken. Frühaufsteher unter den Besuchern belohnen der Soester Broadliner und der Osnabrücker TK-Distributor mit Gewinnchancen.

Mit ihrer Channel Trends+Visions-Veranstaltung führen die beiden unter dem Dach der Actebis-Gruppe agierenden Distributoren Actebis Peacock und NT plus die bisher getrennt durchgeführten Händlerveranstaltungen »Channel Trends« und »NT Vision« zu einem großen Reseller-Event zusammen. Dank dieser Zusammenlegung soll der Event nun deutlich größer ausfallen: »Wir erwarten rund 4.500 Besucher – damit wäre die Channel Visions + Trends die größte Distributorenmesse Deutschlands«, erklärt Guido Wirtz, Bereichsleiter Marketing und E-Business bei Actebis Peacock. In diesem Jahr werden die beiden Distributoren die komplette Bochumer Jahrhunderthalle als Ausstellungs- und Kongressbereich nutzen. Auf 8.000 Quadratmetern Messefläche stellen am 3. April 140 Hersteller aus.

Die Konvergenzthematik als Leitthema bestimmt dabei neben dem Ausstellungs- auch das umfangreiche Vortragsprogramm des Kongresses, das die Distributoren in Kooperation mit *Computer Reseller News* erstellt haben. Zu den aktuellen ITK-Themen referieren dabei neben Experten von Actebis Peacock und NT plus sowie von ihren zahlreichen Hersteller-Partnern auch externe Fachleute. Unter ihnen z. B. Andreas Zilch, Vorstand der Experton Group AG (»Effizienzsteigerung in der IT, Virtualisierung ist nur der Anfang«), Udo Schauff, Regierungsrat im Bundesamt für Verfassungsschutz (»Wirtschaftsspionage auch im Mittelstand – ein Lagebericht«) und als »Gastredner des Tages« der ARD-Börsenexperte Frank Lehmann (»Börse im Ersten«) über

»Gewinner der Krise – worauf es ankommt«. Zudem wollen die beiden Veranstalter als weiteren Schwerpunkt Konvergenzlösungen in ihrer Anwendung demonstrieren. Entsprechend den vier Themenschwerpunkten der Messe, UCC/Mobility, Virtualisierung, Security und Printing Solutions, können Besucher auf den so genannten Themeninseln das Zusammenspiel verschiedener Lösungen live erleben. Schauspieler führen in unterhaltsamen Szenarien typische Alltagsprobleme und ihre Lösungen durch IT- und TK-Technologien vor.

Gewinne für Early Birds, Unterhaltung für Nachtmenschen

Im Blickpunkt stehen aber auch die beiden Distributoren selbst: Actebis Peacock und NT plus werden auf einem gemeinsamen Stand ihr Dienstleistungsportfolio in Workshops und Live-Präsentationen zu E-Commerce-Themen, Finanzierung oder Marketing präsentieren. Ebenfalls mit vor Ort: die beiden Handelskooperationen Teleprofi und Actebis Network.

Auch die Abschluss-Veranstaltung am Abend im RuhrCongress in Bochum soll dieses Mal besonders spektakulär ausfallen: Neben



Musikalischer Feingenuß auf der Abendveranstaltung: Deutschlands Vorzeige-Crooner Tom Gaebel swingt mit seiner Big Band



Lösungen der vier Themenschwerpunkte UCC/Mobility, Virtualisierung, Security und Printing Solutions können Besucher auf den Themeninseln live erleben

Live-Musik und kulinarischen Leckerbissen sollen auch echte Stars wie Komödiant Atze Schröder und Tom Gaebel mit seiner Big-Band die Messe-Besucher unterhalten. Allerdings müssen dafür nun auch Actebis Peacock-Partner 29 Euro Teilnahmegebühr entrichten.

Eher müde zum geplanten Party-Ende gegen 3 Uhr könnten dann schon jene Reseller sein, welche die Gewinne der »Early Bird-Verlosung« – ein straßen- sowie geländetauglicher Quad 320 von Herkules, eine Ballonfahrt für zwei Personen und ein Sony HTP-718DW Heimkino Surround System mit Receiver – unter sich ausmachen. Für dieses Gewinnspiel belohnen Actebis Peacock und NT plus Frühaufsteher, die bis 10 Uhr bei der Messe einchecken, mit 15 virtuellen Losen. Für Ankünfte bis 11 Uhr gibt es dann noch zehn und bis 12 Uhr fünf virtuelle Lose. Ein elektronischer Zufallsgenerator ermittelt dann die drei Gewinner, die um 15 Uhr am NT plus- und Actebis Peacock-Stand bekannt gegeben werden sollen. ■

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.channeltrendsandvisions.de

ISDP: Hausmesse zum 20-jährigen Jubiläum

i

Termin:
23. April in München
Teilnahme: Kostenlos
Weitere Informationen und Anmeldung: www.ispd.de

ISPD feiert am 23. April ihr 20-jähriges Bestehen. Aus diesem Anlass veranstaltet der Poinger Software-Distributor eine Hausmesse. Auf der Jubiläums-Hausmesse im Münchner Mercure Hotel Airport werden sich auch die Hersteller Bitdefender, Device-Lock, GfK Geomarketing, HOB, Julitec, Linguatex, Nuance, Paragon, Tetraguard und Zend präsentieren. In jeweils 45-minütigen Vorträgen werden sie über

Themen aus den Bereichen Backup & Partitionierung, CRM, Geomarketing, PDF, PHP, Remote Access, Security und Sprachtechnologien referieren. Zudem können sich Messebesucher an den Anbieterständen über ihre jeweils aktuellen Software-Lösungen und kommenden Versionen sowie über Lizenzmodelle und Partnerprogramme informieren.

»Sowohl Fachhändlern als auch Herstellern wollen wir die

Möglichkeit bieten, sich in persönlichen Gesprächen kennen zu lernen und sich über wichtige Themen auszutauschen«, nennt Robert Ebner, Geschäftsführer der ISPD International Software Partners GmbH, seine Beweggründe zur Veranstaltung der Hausmesse.

Reseller, die sich via Anmeldeformular auf der ISPD-Homepage besonders rasch zum Hausmesse-Besuch entscheiden, kön-

nen sich zudem auf eine Reisekosten-Unterstützung freuen. Für die 30 schnellsten Anmelde-Übernehmer übernimmt der Software-Distributor entweder die Übernachtung oder ISPD beteiligt sich mit einem 20-Euro-Tankgutschein an den Fahrtkosten der Reseller. ■

märkte bewegen – zukunft gestalten.



Das Branchenhighlight des Jahres

- Über 150 Aussteller
- Über 6.500 m² Ausstellungsfläche
- Attraktive Messeangebote
- Optimale Kommunikationsplattform
- Spitzen Service
- IM.TOP Party im P1

10 Jahre IM.TOP

7. Mai 2009

OCÉ EventCenter Poing-München

Gleich anmelden unter:

www.ingrammicro.de/imtop

Kostenlos!

Nvidia & Via

Angriff auf das Intel-Monopol

Momentan ist der Markt für Mini-PCs und Mini-Notebooks fest in Intel-Hand. Bis auf wenige Ausnahmen bestehen aktuelle Netbooks und Nettops aus einer Kombination von Intels Atom-Prozessor und Intel-Chipsatz. Jetzt bringen sowohl Nvidia als auch Via eigene Chipsätze auf den Markt, die mit einem deutlichen Leistungsplus die Intel-Dominanz brechen sollen.

benjamin.blaume@crn.de

Das einzige PC-Segment, das sich momentan über ein gesundes Wachstum freuen kann, ist der Markt für Mini-PCs und Mini-Laptops. Nahezu jeder Notebook-Hersteller hat mittlerweile ein eigenes Netbook im Programm. Das Innenleben ist jedoch bisher bei fast jedem Mini-Notebook identisch, da beinahe alle Hersteller eine Kombination aus einem Intel-Atom-Prozessor und einem Intel-Chipsatz in ihren Produkten einsetzen. Doch das soll sich nun ändern, zumindest wenn es nach den Vorstellungen von Grafik- und Mainboard-Spezialist Nvidia und Chip-Hersteller Via geht. Ihr Hauptargument für die neuen Chipsätze »Nvidia Ion« und »Via VX855 MSP« ist die verhältnismäßig geringe Leistung, gerade im Grafikbereich, die der in aktuellen Netbooks und Nettops eingesetzte »945G«-Chipsatz von Intel zur Verfügung stellt.

Nvidia paart in seiner Ion-Plattform Intels Atom-Prozessor mit dem »Geforce 9400M«-Chipsatz, der auch in aktuellen

Apple-Notebooks zum Einsatz kommt. Die Leistung in Grafikanwendungen ist rund zehn Mal so groß, wie bei aktuellen Netbooks.

Der Geforce 9400M-Grafikchip ist DirectX10-kompatibel und bringt aktuelle Spiele zumindest mit niedrigen Details flüssig auf den Bildschirm und eignet sich damit durchaus für Gelegenheitsspieler. Zudem unterstützt der Grafikkern den Atom-Prozessor beim Abspielen von Videos, so dass auch Blu-ray-Filme in Full-

Nvidia und Via punkten mit gesteigerten Multimedia-Fähigkeiten.

HD-Auflösung (1.080P) abgespielt werden können. Aktuelle Netbooks und Nettops können maximal HD-Ready-Material (720P) ohne Ruckeln wiedergeben. Dank HDMI-Ausgang und 7.1-Sound eignet sich Ion somit hervorragend für platz- und stromsparende Home Cinema Computer (HTPC). Im PC-Betrieb sind Auflö-

sungen bis 2.560 x 1.600 Pixel möglich, die über einen Dual-DVI- oder Display Port oder VGA-Ausgang an Monitore ausgegeben werden können. Als Arbeitsspeicher kann ein bis zu zwei

GByte großes DDR3-1.066-Modul verbaut werden. »Mit Nvidia Ion bieten wir die günstigste voll funktionsfähige PC-Plattform«, verspricht Jens Neuschäfer, Nvidias Produkt-Manager für die neue Plattform. Ion werde sehr gut vom Markt angenommen, viele OEMs und Retailer zeigen laut Neuschäfer sehr großes Interesse an Nvidias Plattform. Mit ersten Geräten auf Ion-Basis ist noch im zweiten Quartal 2009 zu rechnen. Die Preise sollen laut Nvidia auf aktuellem Netbook-beziehungsweise Nettop-Niveau liegen. Für das vierte Quartal ist eine Chipsatzvariante für Vias Nano-Prozessor geplant. Der Intel-Konkurrent bietet mehr Leistung als ein Ein-Kern-Atom bei einem geringfügig höheren Stromverbrauch als die Intel-CPU.

Auf Multimedia getrimmt

Mit dem »VX855 MSP« hat auch Via einen sparsamen Chipsatz für Netbooks in Arbeit. Im Gegensatz zu Nvidia ist der »VX855 MSP« nicht mit dem Atom-Prozessor kompatibel, sondern bietet Platz für einen Nano-, C7- oder

Eden-Prozessor vom selben Hersteller. Wie das MSP (Media System Processor) im Namen schon suggeriert, ist der neue Via-Chipsatz besonders bei der Medienwiedergabe aktuellen Netbooks weit voraus. So beschleunigt der integrierte Chrome9-Grafikkern zahlreiche Videoformate wie »DivX« und »H.264« und ermöglicht so das Abspielen von Full-HD-Material. Der in Chipssatz integrierte Speicher-Controller kann bis zu vier GByte DDR2-Arbeitsspeicher adressieren, externe Geräte werden über bis zu sechs USB-Ports angeschlossen. Die Thermal Design Power (TDP) des »VX855 MSP« gibt Via mit gerade einmal 2,3 Watt an. Dadurch sollen Lüfter- und somit lautlose Systeme möglich werden.

Intel kontert

Intel ist sich der fehlenden Multimediafähigkeiten des aktuellen 945-Chipsatzes bewusst und hat einen Nachfolger bereits in den Startlöchern. Der »GN40« getaufte Untersatz für Atom-Prozessoren enthält genug Grafikkraft, um Videos in HD-Auflösung ruckelfrei darzustellen. Volle Blu-ray-Funktionalität wird es laut Intel aber nicht geben, da die Datenmenge eines Blu-ray-Films zu groß sei. So könne zwar 1080P-Material problemlos wiedergegeben werden, aber nur, wenn es sich um übliche Internet-Streams handle.

Auch beim Atom-Prozessor gibt es 2009 einige Änderungen. So veröffentlichte Intel kürzlich den »Atom N280«, der im Gegen-

satz zum Vorgänger »N270« einen schnelleren Front Side Bus besitzt und geringfügig schneller getaktet ist. Ein neues Spitzenmodell mit einer Taktrate von zwei GHz soll laut Insider-Informationen bereits im April auf den Markt kommen. Diesen »Atom Z550« hat Intel bisher jedoch nicht offiziell angekündigt.

2009 soll zudem die nächste Atom-Generation mit dem Codenamen »Pineview« in Produktion gehen. Wie bei den »großen« Intel-Prozessoren werden bei den nächsten Atom-Chips Speichercontroller und Grafikeinheit in die CPU integriert, so dass noch kleinere und sparsamere Netbooks möglich werden. Die Pineview-Prozessoren werden sowohl als Dual- als auch als Single-Core-Varianten auf den Markt kommen. Ob sie bereits im 32 Nanometer-Verfahren produziert werden oder wie bisher in 45 Nanometer entstehen, hat Intel noch nicht bekannt gegeben. ■



Nvidia Ion: Der Referenz-PC des Herstellers misst schlanke 14,2cm x 11cm x 3,9cm



VX855 MSP: Vias Media System Processor bündelt North- und Southbridge auf 27 mm x 27 mm Fläche

VIA Technologies GmbH
In den Dauen 6, 53117 Bonn
Tel. 0228 688565-0, Fax 0228 688565-19
<http://de.viatech.com>

Nvidia
Adenauerstraße 20 A4, 52146 Würselen
Tel. 02405 4780, Fax 02405 478030
www.nvidia.de

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

Samsung

Handy mit Beamer-Funktion

Der koreanische Hersteller Samsung bringt im Sommer ein Handy mit Beamer-Funktion auf den Markt. Das »I7410« kann Abbildungen und Filme in einer Projektionsgröße von bis zu 50 Zoll wiedergeben.

nadine.kasszian@crn.de

Dass der Trend hin zu immer kleineren Beamern geht, ist kein Geheimnis. Samsung präsentiert jetzt allerdings ein Handy, bei dem der Beamer gleich mit eingebaut ist. Das »I7410« ist mit den Maßen 112 x 57 x 17 Millimetern trotzdem kompakt und in der Lage, Abbildungen und Filme in einer Projektionsgröße von bis zu 50 Zoll wiederzugeben.

DLP sorgt für ausreichend Helligkeit

Die Technologie Digital Light Processing (DLP) sorgt für die notwendige Lichtstärke, um die ausgewählten Inhalte zu präsentieren. Mit dieser Innovation will Samsung das Consumer-Handy immer stärker mit der Arbeitswelt verknüpfen und hat deshalb auch nicht an weiteren Funktionen gespart: Der Touchscreen basiert auf einem Amoled-Display in einer Größe von 3,2 Zoll, stellt 262.144 Farben dar und bietet eine Auflösung von 240 x 400 Pixeln. Zudem ist das Handy mit einer 5-Megapixel-Kamera ausgestattet und verfügt über zahlreiche Fotoanwendungen für kreative Schnappschüsse.

Widgets sollen für eine komfortable und intuitive Bedienung der Features sorgen. Das Samsung-Mobiltelefon I7410 ist ab Sommer verfügbar, der Preis ist allerdings noch offen. ■



Bei dem Samsung-Handy »I7410« ist der Mini-Beamer direkt eingebaut

FÜR SIE BRINGEN WIR BESTLEISTUNG.

DHL IST BESTER PAKETVERSENDER DEUTSCHLANDS.



Beste Zustellung ✓
Bester Service ✓
Bester Preis ✓

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

DHL hat überzeugt. Das renommierte Deutsche Institut für Service-Qualität in Hamburg hat 9 Paketversender getestet – neben DHL auch Hermes, GLS, DPD und UPS. Dabei wurden in einer umfangreichen Prüfung Versand, Service und Preis bewertet. Das Ergebnis: Im nationalen und internationalen Paketversand ist DHL einfach unschlagbar. Mit DHL kommen Lieferungen schnell, sicher und günstig an ihr Ziel. Überzeugen Sie sich selbst unter: www.dhl.de/bester-paketversender

EINFACH. IMMER. ÜBERALL. **DHL**
PAKET

Symantec

Sicherer Rundumschutz auch für Netbooks

Symantec stellt die aktuelle Version der Rundum-Sicherheitslösung »Norton 360« vor, die mit »Norton Safe Web« einen neuen Service für die schnelle Bewertung der Sicherheit von Internetseiten bietet. Mit weniger als zehn MByte Hauptspeicherkapazität eignet sich Version 3.0 auch für Netbooks.

karena.friedrich@crn.de

Der Storage- und Security-Hersteller Symantec stellt die neue Version 3.0 von »Norton 360« vor. Neu in der All-in-One-Software ist der Service »Norton Safe Web«, durch den der Nutzer eine Bewertung von Webseiten auf mögliche Gefahren wie Schadcode oder Phishing erhält und somit potenzielle Gefahrenquellen im Internet von vornherein meiden kann. Schnell und Ressourcenschonend ist die neue Version obendrein: Norton 360 Version 3.0 ist in weniger als einer Minute installiert und benötigt unter zehn MByte Hauptspeicherkapazität. Damit eignet sich die neue Version auch für Netbooks. Für

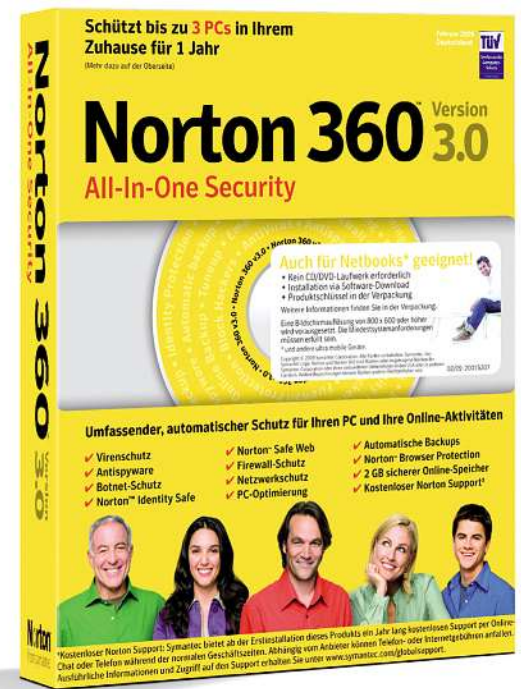
weiteren Komfort und Sicherheit sollen kurze Update-Intervalle und die Technologie »Norton Insight« sorgen, die nur veränderte und unbekannte Dateien durchsucht und somit Scan-Zeiten verkürzt.

Datensicherung per Drag & Drop

Zusätzlich wurden die Backup- und Systempflege-Optionen erweitert und verbessert: Das Norton Backup Drive wird im Windows Explorer als eigenes Laufwerk angezeigt. So kann der Nutzer schnell per Drag&Drop Dateien beispielsweise zum Online-Backup hinzufügen oder wiederherstellen. Über das Dateityp-Management lässt sich auswählen, wie welche Art von Datei

gesichert werden soll: beispielsweise Fotos im Norton Online-Speicher, Schriftverkehr auf USB-Stick oder Videos auf Blu-ray. Das inkrementelle Block-Backup beim Online-Backup spart dabei Speicherplatz und Bandbreite, weil nur der geänderte Abschnitt in einer Datei gespeichert wird.

Mithilfe des Smart Startup Managers können zudem nicht sofort benötigte Anwendungen abgeschaltet oder verzögert werden, um das Hochfahren des Computers zu beschleunigen. Zudem informiert der Manager über neue Startprogramme und misst den Einfluss jeder Anwendung auf die Startgeschwindigkeit des Computers. Der integrierte Diagnosereport gibt einen Überblick über alle auf dem Computer befindlichen Programme, Betriebssysteme sowie ange-



Mit weniger als zehn MByte Hauptspeicherkapazität eignet sich Version 3.0 auch für Netbooks

schlossene Geräte, markiert mögliche Fehlerquellen inklusive Vorschlag zur Behebung und vereinfacht so die Suche bei Problemen.

In der Premier Edition wurde der Online-Speicher außerdem von zehn GByte auf 25 GByte erweitert. Norton 360 Version 3.0 ist zum Preis von knapp 70 Euro (inklusive drei Lizenzen und 2 GByte Online-Speicher), die Premier Edition (inklusive drei Lizenzen, 25 GByte Online-Speicher) zum Preis von knapp 80 Euro erhältlich. Kunden mit aktuel-

lem Abonnement können kostenlos auf die neuen Versionen 3.0 updaten. Nutzer der Premier Edition bekommen damit auch zusätzlichen Online-Speicher von 15 GByte. Die Software ist bei allen Symantec-Distributoren erhältlich. ■

i Symantec (Deutschland) GmbH
Humboldtstraße 6, 85609 Aschheim
Tel. 089 94302-0, Fax 089 94302-950
www.symantec.de

Funkwerk Enterprise Communications

IP Client mit Budgetkontrolle

Funkwerk Enterprise Communications (FEC) hat seinen IPSec Client rundum erneuert: Ein Budget Manager wurde integriert, außerdem die Zertifikatskonfiguration und die Verbindungsdiagnose erneuert.

folker.lueck@crn.de

Der neue Secure IPSec Client von FEC verfügt über einen Budget Manager, der die Kosten von UMTS-, GPRS- oder WLAN-Verbin-

dungen überwacht. Rechtzeitig vor Ablauf eines vorab eingestellten Zeitkontingents oder Volumens warnt der Client den Benutzer. Gleichzeitig kann der Budget Manager das automatische Wechseln in andere Netze verhindern, um etwa höhere Gebühren für Roaming-Verbindungen zu vermeiden.

Ebenfalls neu ist die Erweiterung der Zertifikatskonfiguration. Für verschiedene Verbindungen können jetzt VPN-Profile mit unterschiedlichen Zertifikaten hinterlegt werden. Zertifikate stellen bei einer VPN-Verbindung die Vertraulichkeit der übermittelten Information, die Authentizität der Kommunikationsteilnehmer und die Unverfälschtheit der Daten sicher. Dazu werden sie bei sogenannten »Certification Authorities« (CAs) hinterlegt, wo sie bei Verbindungsaufbau von den verbundenen Systemen abgefragt werden. Dadurch können Teilnehmer Daten auch mit Unbekannten sicher austauschen, deren Schlüs-

sel nicht vorliegen. Dies ist bei einem VPM mit sogenannten Pre-Shared Keys nicht möglich.

Für eine schnelle Behebung von Verbindungsproblemen verfügt der IPSec Client über erweiterte Diagnosefunktionen: Helpdesk-Mitarbeiter sehen nun in einer Client-Übersicht die aktuelle Version, die VPN-Benutzer-ID und den Verbindungsstatus, die aktuelle Zertifikatskonfiguration inklusive Gültigkeit der Zertifikate. Log- und Fehlermeldungen werden in verschiedenen Schriftfarben angezeigt: Fehler tauchen nun in roter Schrift auf, unproblematische Prozesse sind in Grün dargestellt. Der neue Secure IPSec Client ist ab sofort auf der Website von Funkwerk Enterprise Communications als Download verfügbar. Pro Lizenz kostet er 89 Euro (empfohlener Endverkaufspreis zuzüglich Mehrwertsteuer). ■

i Funkwerk Enterprise Communications GmbH
Südwestpark 94, 90449 Nürnberg
Tel. 0911 9673-0, Fax 0911 6880725
www.funkwerk-ec.de



Der IPSec Client verfügt über erweiterte Diagnosefunktionen

Autodesk

Produktoffensive für Entwurf und Konstruktion

karena.friedrich@crn.de

Der Software-Hersteller Autodesk präsentiert sein neues Produktportfolio 2010 für Entwurf und Konstruktion: Über 50 Produktneheiten sollen Konstrukteure, Architekten, Ingenieure und Digital Artists dabei unterstützen, ihre Prozesse zu verbessern und ihre Produktivität zu steigern. Die Produktpalette umfasst unter anderem neue Versionen der »AutoCAD 2010«-Produktfamilie, der »Autodesk Inventor«-Familie für Digital Prototyping sowie der »Autodesk Revit Plattform 2010« für Building Information Modeling (BIM). So bietet AutoCAD 2010 mehr Leistung und Innovationen, um Anwender bei der Dokumentation, Kommunikation, Analyse und Anpassung ihrer Entwurfsideen zu unterstützen. Durch neue Funktionen für PDF-Import, PDF-Underlay und verbessertes Publishing kann die Zwei-Wege-Kommunikation innerhalb umfangreicher Entwurfsteams verbessert werden.

Autodesk Inventor 2010 bietet ebenfalls zahlreiche Verbesserungen: höhere Benutzerfreundlichkeit und Produktivität für die 3D-Konstruktion und die 2D-Zeichnungserstellung, erweiterte Simulationsfunktionen, bessere Funktionen für die Entwicklung von Kunststoffteilen sowie neue Funktionen für Datenverwaltung und -austausch. Die neuen Versionen des Autodesk-Portfolios sind ab Frühjahr 2009 erhältlich. ■ www.autodesk.de

Digital Signage

Optimale Wirkung am PoS



Lesen Sie, wie Reseller
das enorme Potenzial
gewinnbringend nutzen

Lukratives Geschäft für den IT/TK-Handel

- >> **Displays für Digital Signage**
Passende Display-Parameter verhelfen Resellern zum Erfolg bei ihren Kunden.
- >> **Marktübersicht**
Digital Signage-Displays in der Übersicht
- >> **Infoterminals**
Optimale Wirkung am PoS und in öffentlichen Bereichen
- >> **Digital Signage-Systeme**
Komplette Lösungen bieten perfekten Komfort im Setup und der Wirkung
- >> **Projektoren**
Großflächige Werbung mit Projektoren
- >> **Zubehör**
Alles für eine gelungene Integration am PoS



Beilage in **Computer Reseller News**
16/2009 vom 17.4.2009

www.crn.de

Lesen Sie jede Woche in Computer Reseller News:

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

Computer
Reseller News

Premium-Produkte gegen Preisverfall

Terratec launcht Premium-Linie

Mit einer neuen Premium-Linie will Terratec gegen den starken Preisverfall bei externen TV-Karten angehen. Die Produkte sollen sich nicht nur bei der Ausstattung und Optik von der hauseigenen Basic-Linie unterscheiden, sondern auch nur über ausgewählte Reseller verkauft werden.

michaela.wurm@crn.de

Um knapp 30 Euro liegt derzeit der Preis für einen DVB-T-Stick. Dabei ist für den Handel kaum noch was zu verdienen. Gegen den anhaltenden Abwärtstrend bei Preisen und Margen setzt TV-Karten-Hersteller Terratec jetzt auf eine Premium-Produktlinie. Ab April werden unter dem Markennamen »Terratec« Produkte für den TV-Empfang und Videoschnitt am Computer auf den Markt gebracht. Von der hauseigenen Basic-Linie, die unter dem Namen Cinergy weitergeführt wird, sollen sich die externen TV-Karten in schwarzen Gehäusen und einer Metallbox-Verpackung nicht nur optisch unterscheiden. Statt kryptischer Bezeichnungen steht auf den Verpackungen einfach »Fernsehen am Computer«. Alle Produkte sind Cross-Plattform-Versionen, das heißt: sie laufen sowohl am PC als auch am Mac. Auch Linux wird unterstützt. Dank HDTV-Unterstützung und Dolby Digital sind die Produkte auch für das Fernsehen der Zukunft auf dem Notebook oder Desktop gerüstet.

Die Kunden der Premium-Linie sollen außerdem von einem besse-

ren Support profitieren: Sie werden bei der Hotline schneller weitergeleitet und bekommen 36 Monate Garantie auf die Produkte. Käufern der Basisprodukte steht die Hotline nur zwei Wochen nach dem Kauf zur Verfügung. Wenn sie den Telefon-Support weiter nutzen wollen, können sie ein Support-Paket dazukaufen.

Den Anfang machen fünf Produkte zu Preisen zwischen 70 und 170 Euro (UVP): Der DVB-T-Stick »TerraTec T3«; ein Dual-DVB-T-Stick mit Diversity-Funktion »TerraTec T5«; ein Hybrid-Stick für DVB-T, DVB-C, analoges Fernsehen und Radio »TerraTec H5«; sowie für Freunde des Bezahlfernsehens mit Common Interface die TerraTec H7 (DVB-T und DVB-C) und S7 (DVB-S/2-Box).

Nur über ausgewählte Reseller

Bei den Händlern sollen dabei im Schnitt 20 Prozent Marge hängen bleiben. Deshalb werden die Premium-Produkte im ersten Step nur über Broadliner Ingram Micro vertrieben. »Wir haben uns erst

einmal für einen Distributor entschieden, weil wir genau kontrollieren wollen, an wen die Produkte gehen«, begründet Ralf Geppert, Director Sales Terratec, den Schritt. Denn die neue Linie soll nur an ausgewählte Händler gehen, um zu garantieren, dass sie nicht mit minimaler Marge knapp über dem HEK weiterverkauft wird. Der Hersteller wird die Produkte anhand der Serien-Nummer tracken, um zu kontrollieren, woher Preisbrecher kommen. »Wir legen Wert auf stabile Preise und können auch nachvollziehen, woher die Ware kommt«, so Geppert.

Derzeit läuft bei Terratec die Zertifizierung der Händler aus den aktuell rund 1.600 registrierten Partnern. Die Premium-Produkte sind dann zwar bei Ingram Micro für alle sichtbar gelistet. Aber nur die autorisierten Händler können sie auch ordern. Zwischen 50 und 100 Händler will Geppert im ersten Step auswählen. Auch Retailer sollen dabei zum Zuge kommen.

Die Partner sollen nach Möglichkeit auch die Cinergy-Produkte führen, um ihre Kunden beraten und Upselling-Möglichkeiten nutzen zu können. Außerdem

sollten sie die Produkte auch auf Lager haben. Online-Schulungen sollen dabei helfen, die Features der Produkte als Verkaufsargument zu nutzen. Auch die regionale Betreuung der Händler soll ausgebaut werden, um sie besser zu unterstützen. ■



In der handlichen USB-Box »Terratec S7« steckt ein Empfänger für Satelliten-TV und Sat-Radio

Terratec Electronic GmbH
Herrenpfad 38, 41334 Nettetal
Tel. 02157 8179-0, Fax 02157 8179-22
www.terratec.de

Astaro

Neue Schaltzentrale verbessert VPN-Verwaltung



Das Astaro Command Center ist wahlweise als kostenlose Software oder kostenpflichtige Hardware-Appliance erhältlich

Mit der neuen Version 2.0 von Astaros »Command Center« lassen sich IPsec-VPN-Verbindungen zentral konfigurieren und verwalten. Die Schaltzentrale eignet sich sowohl für Endkunden, als auch für Partner und Managed Service Provider, die eine Vielzahl von Astaro Gateways administrieren wollen.

karena.friedrich@crn.de

Der Netzwerksicherheitsspezialist Astaro veröffentlicht die Version 2.0 seiner Management-Konsole »Astaro Command Center« (ACC). Mit dem ACC können Unternehmen eine Vielzahl von Astaro Gateways zentral administrieren. Die neue Version ermöglicht nicht nur die Konfiguration und Verwaltung von IPsec-

VPN-Tunneln, sondern verfügt zudem über ein erweitertes Rollenmodell für Multi-User-Administration. Das Astaro Command Center dient dabei als Schaltzentrale, von der aus sich die verschiedenen Astaro Gateways wie das Security Gateway, das Web Gateway und das Mail Gateway unter einer einzigen Oberfläche verwalten sowie in einer übersichtlichen Dashboard-Ansicht überwachen lassen.

Erstmals können Administratoren direkt mit dem ACC einen IPsec-VPN-Tunnel zwischen zwei Astaro Security Gateways einrichten. Zudem können mit dem ACC Updates geplant, die Ressourcenauslastung und Angriffe aus dem Internet zentral überwacht sowie Lizenzinformationen und detail-

lierte Statistiken der Installationen angezeigt werden.

Mit dem mandantenfähigen ACC wendet sich Astaro aber nicht nur an Endkunden, sondern vor allem auch an Partner und Systemhäuser, die Managed Security Services anbieten. So unterstützt das ACC mehrere User Accounts in einer Appliance. Die Software oder virtuelle Appliance lässt sich kostenlos auf der Hersteller-Homepage herunterladen. Die kostenpflichtige Hardware-Appliance ist über die Distributoren Actebis Peacock, Infinigate und TLK erhältlich. ■

Astaro AG
Amalienbadstraße 36, Bau 33a
76227 Karlsruhe-Durlach
Tel. 0721 25516-0, Fax 0721 25516 200
www.astaro.de

Buffalo Technology

Schneller Netzwerkspeicher

Der Speicherspezialist Buffalo Technology bietet mit der »Tera Station III« einen zuverlässigen Netzwerkspeicher, der für kleine und mittelständische Unternehmen geeignet ist.

joachim.gartz@crn.de

Die »Tera Station III« von Buffalo Technology ist mit vier »hot-swap«-fähigen Festplatten sowie zwei USB- und zwei LAN-Ports ausgestattet. Das NAS-System wird wahlweise mit zwei, vier, sechs oder acht TByte Speicherkapazität angeboten. Die vier SATA-Festplatten des Netzwerkspeichers lassen sich in fünf Modi (Standard, Raid null, eins, fünf und zehn) betreiben. Die gespeicherten Daten werden im Modus eins, fünf und zehn vor Verlust geschützt: Fällt eine Festplatte aus, sind die Daten auf den anderen weiterhin vorhanden und verwendbar. Im abschließbaren Gehäuse der Standalone-Box sind die vier Festplatten mittels Schnellwechselrahmen hinter dem magnetischen Frontpanel auch im laufenden Betrieb des NAS austauschbar.

Austauschbare Festplatte

Dank der »Hot-Swap-Funktion« fährt das Gerät bei Ausfall einer Festplatte nur diese herunter; der Betriebsmodus der anderen Platten wird beibehalten und die defekte Festplatte kann ausgetauscht und direkt wieder in Betrieb genommen werden. Die »Backup-Replication«-Funktion ermöglicht darüber hinaus die Einbindung eines weiteren NAS-Systems via LAN sowie die Synchronisierung der Daten auf letzterem. Via Web Access lässt sich von überall, egal ob von PC, Mac oder iPhone aus, auf gespeicherte Daten zugreifen. Mit von der Partie sind außerdem ein DLNA-zertifizierter Media-Server, ein eingebauter Print-Server und eine automatische Festplattenverschlüsselung bis »AES 128 Bit«.

Der EVK für das Zwei-TByte-Modell beträgt rund 900 Euro. Das Acht-TByte-System liegt bei rund 2.000 Euro. Distributoren sind Actebis Peacock, B.Com, Ingram Micro und Tech Data. ■



Die »Tera Station III« lässt sich mit bis zu acht TByte Speicherkapazität ausrüsten

Passt nicht.



Funkwerk: Passt genau.



packetalarm UTM-Serie

Unified Threat Management:
Optimaler Schutz für Netzwerke

- ▶ Geschützt: Firewall, VPN, Viren- und Spamschutz, Content Filtering etc.
- ▶ Produktivitätssteigernd: Effektiver Schutz vor Spam, Viren und Hackern
- ▶ Einfach bedienbar: Web-basiertes, zentrales Management

packetalarm
by funkwerk))

Kommunikationslösungen, die sich Ihrem Unternehmen anpassen statt umgekehrt: Mit Funkwerk-Systemen arbeiten Sie effizienter und sicherer. Langlebige Hardware, effiziente Inbetriebnahme, stabiler Betrieb und kompetente Partner: Funkwerk findet für Sie eine maßgeschneiderte Lösung.

S P R A C H E , D A T E N , S I C H E R H E I T .

funkwerk)))
enterprise communications

Jetzt testen!

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

InformationWeek zeigt es Ihnen.

Als Bezieher der Computer Reseller News erhalten Sie

25% Rabatt

Sparen Sie so über 25,- Euro.



InformationWeek
Das monatliche Praxismagazin für CIOs und IT-Manager

Das monatliche
Praxismagazin für
CIOs und IT-Manager

ERSCHEINT MONATLICH

Zwei Ausgaben kostenlos und unverbindlich kennen lernen.

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

Vorteile für Abonnenten:

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

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

Firma _____ Abteilung _____

Name, Vorname _____

Beruf _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Telefon, Fax _____

Gewünschte Zahlungsweise

- Bequem durch Bankeinzug Gegen Rechnung Kreditkarte

BLZ _____ Kontonummer _____

Geldinstitut _____

Kreditkarte _____ Kreditkartennummer _____

Datum, Unterschrift _____ **AI039**

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

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

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

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

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



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

Ansprechpartner: Amina Jemi - 08121 95-1570

MOST WANTED!*



MODU 82+
raising standards

PRO 82+
raising standards

* mit 5 Modellen unter den Top-10 der gefragtesten Netzteile der *heise online* und *PCGamesHardware* Preissuche vertreten 04/2009



Belohnung

84%–88% Effizienz im 230V-Netz
16 dB(A)² bis ca. 60% Last
Bis zu 4 PCI Express 2.0 Stecker
modular MODU82+
non-modular PRO82+



POWER. INNOVATION. DESIGN.

Website www.enermax.de/modupro • Kostenlose Hotline 0800-3637629 (0800-ENERMAX) • E-Mail support@enermax.de

TMS

software

Kaspersky Anti-Virus 2009

Basisschutz
Proaktiver Schutz
Schutz vertraulicher Daten

16,10 €

1 User,* 1 Jahr, Retail Vollversion deutsch

* auch als 3- und 5-User-Version erhältlich



Kaspersky Internet Security 2009

Basisschutz
Erweiterter Schutz
Proaktiver Schutz
Schutz vertraulicher Daten
Schutz vor unerwünschtem Content

22,70 €

1 User,* 1 Jahr, Retail Vollversion deutsch

* auch als 3- und 5-User-Version erhältlich



KASPERSKY

SICHERHEIT

die neue Maßstäbe setzt!

Das Lizenzprogramm für Unternehmen
(ab 10 Lizenzen)

Kaspersky Open Space Security

- Work Space Security
- Business Space Security
- Enterprise Space Security
- Total Space Security

Kaspersky Open Space Security ist flexibel skalierbar und ermöglicht individuelle Zusammenstellungen in vier Ausbaustufen, je nachdem, welche Netzwerkknoten im Unternehmen Schutz erfordern.

Fragen Sie uns!
Wir beraten Sie umfassend
und bedienen Sie gerne!

Speziell für kleine Unternehmen:

Kaspersky Open Space Security 5+1

Base Pack enthält:
5 Client-Lizenzen, 1 Jahr
Kaspersky Anti-Virus für Win Workstation 6.0
1 Server-Lizenz, 1 Jahr
Kaspersky Anti-Virus für Windows Server 6.0
Retail Vollversion deutsch

164,90 €

Kaspersky Open Space Security

5-User-Erweiterung

129,80 €



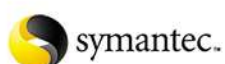
Microsoft
CERTIFIED
Partner

Microsoft
Authorized Education Reseller

TMS

software

TMS Software Distribution GmbH



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

verkauf@tmssoftware.de
www.tmssoftware.de



**WANDMONTAGE
MÖGLICH!**



Grandstream GXP-1200 SIP IP-Telefon

- 2 SIP Konten
- 2x 10/100Mbit Fast-Ethernet-Ports
- Unterstützt NAT-Traversal "STUN usw"
- Hintergrundbeleuchtetes 128x32pixel Graphik LCD
- Full-Duplex-Freisprechen mit Audio Echo Cancellation
- RJ10 Headsetport
- Autoprovisioning möglich
- SRTP und TLS für Security Anwendungen
- integriertes PoE nach IEEE802.3af

Art. 65762

HEK 65,60 EUR



**ICSA-LABS
ZERTIFIZIERT!**



DFL-260 NetDefend UTM Small Business/Office Firewall

- All-in-One: Anti-Virus, IPS und WCF
- Hardwarebeschleunigung für hohe Performance sowie Datendurchsatz
- Keine zusätzlichen Lizenzen pro Benutzer
- 12 Monats-Lizenz für Anti-Virus und IPS beim Kauf enthalten
- Flexibler Einsatz als Desktop-Lösung

Art. 67570

HEK 489,00 EUR



**TRADE-IN* BIS
ZU 180 EURO!**



*Mehr Infos: <http://tradein.dlink.de>

DGS-3100-24 24-Port Layer2 Gigabit Stack Switch

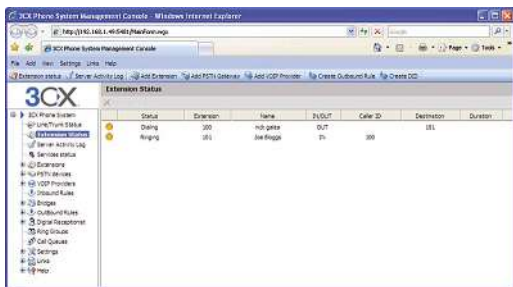
- 5Gbit/s HDMI Stacking Ports
- bis zu 6 Geräte im Ring
- 802.1x Zugangskontrolle
- Guest VLAN
- Bandbreitenmanagement
- Quality of Service
- D-Link Safeguard Engine™

Art. 66368

HEK 720,00 EUR



**Kostenlose
NFR Version!**



Entdecken Sie die Vorteile eines VoIP-Telefonsystems/einer IP-Telefonanlage

Testen Sie jetzt die kostenfreie 3CX-free-Edition unter www.3cx.de oder senden Sie uns eine E-Mail an 3CX@allnet.de und erhalten Sie die NFR-Version (für ALLNET-Partner kostenfrei) ohne Funktionseinschränkungen!

Jetzt offizieller 3CX-Partner werden: Melden Sie sich zur 3CX-Zertifizierung an und erhalten Sie das exklusive 3CX-Patton-Bundle inkl. Zertifizierung zum NFR-Preis: Anmeldung: www.802lab.de

(NFR-Version) HEK ab 0,- EUR



AUCH IN SCHWARZ!



ALLNET 19" Wandgehäuse

- ALL-WM6406Grau
- 1-teilig Vormontiert
- H368xB600xT450mm
- Lichtgrau RAL7035
- 4x Lochrasterprofile 19" (vorder/Rückseite)
- 3x Öffnungen für Kabeleingang unten/hinten/oben
- Stahlblechgehäuse
- Glastüre mit Schloss
- Nutztiefe 350mm
- 1x Paar L-Winkel
- 10x Käfigmutter mit Schrauben
- abnehmbare Seitenteile

*Alle Varianten:
www.allnet.de*

Art. 71850

HEK 66,92 EUR



2-DRAHT!



ALLNET VDSL2 KIT

- ALLNET VDSL2 ALL126AM2 100 Mbit Master Modem
- ALLNET VDSL2 ALL126AS2 100 Mbit Slave Modem
- VDSL2 Modem mit integriertem 4-fach 10/100 Mbps Switch. Verbindung über verdrihte 2-Draht Leitung mit bis zu 100Mbit möglich, max. Verbindungslänge bis ca. 2,5km je nach Kabeltyp.

Art. 66303

HEK 295,00 EUR

Für alle, die auf zack sind -
AVISTRON PCs mit Intel® Prozessoren!

AVISTRON HEG AQUA

mit Intel® Core™ 2 Quad Prozessor

Intel® Core™ 2 Quad Prozessor Q9550
2 x GTX280 Grafikkarten
8 GB DDR2 Speicher
2 x 1.000 GB SATA2 Festplatten
Blu-ray Brenner mit Lightscribe-Technologie
1.200 Watt Netzteil
Wasserkühlung
Microsoft® Windows® Vista Ultimate

€ 2.329,-

HEK zzgl. 19% MwSt.



15 Jahre Distribution zum Wohlfühlen
Siewert & Kau - seit 1994

Siewert & Kau Computertechnik GmbH
Walter-Gropius-Straße 12a · 50126 Bergheim
www.siewert-kau.com

Order Hotline: 02271-763 0

Mein Lifestyle.
Mein Entertainment.
Mein Computer.



AVISTRON MIRAGE

Gaming PC mit Intel® Core™ i7 Prozessor

Intel® Core™ i7-920 Prozessor
HD4870 Grafikkarte
4 GB DDR3 Speicher
1.000 GB SATA2 Festplatte
Blu-ray Laufwerk
ATX Midi Tower
600 Watt Netzteil
Microsoft® Windows® Vista Home Premium

€ 1.159,-

HEK zzgl. 19% MwSt.



Intel, das Intel Logo, Intel Core, und Core Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern.



AVISTRON

Werden Sie autorisierter Avistron Händler!

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Siewert & Kau Computertechnik GmbH

www.siewert-kau.com

Hotline: 02271-763 0

Zuverlässige, effiziente und bewährte Leistung!

Die neuen 45-nm-Quadcore- und Dualcore-Prozessoren basieren auf der verbesserten Intel® Core™ Mikroarchitektur. Sie bieten Ihrem Unternehmen außerordentliche Leistung und Energieeffizienz zu einem außergewöhnlich günstigen Preis.



b.com BT-103 Mid-Tower · Super Quiet System (nur 27 db)

Intel® Xeon® Dualcore Server mit SATA II Technologie

- **Gehäuse** Supermicro CSE-733TQ-645B / 465 W Netzteil
- **Chipsatz** Intel® 3210
- **CPU** Intel® Xeon® Quadcore Prozessor X3220 (8 MB L2 Cache, 2,4 GHz, 1066 MHz FSB)
2x 1024 MB DDR2-667 MHz ECC (max. 8 GB in 4 Sockeln)
- **Speicher** ATI ES1000 (32 MB) onboard
- **Grafik** 1x DVD-ROM, 1x Floppy
- **ODD** 2x 250 GB SATA II (max. 4x 1 TB SATA II, Hot Swap)
- **HDD** 4x SATA II unterstützt RAID 0, 1, 5, 10
- **Controller** **4x SAS mit opt. Controller**
- **Netzwerk** 2x Gigabit
- **Anschlüsse** 7x USB 2.0 / 1x VGA / 2x RJ45
- **Service** 24 Monate Bring-In (opt. bis 36 Monate 24 Std. Vor-Ort-Service erweiterbar)



BT-103 [SER0039772] 899,- €

Diese Basiskonfigurationen können nach den individuellen Kundenwünschen angepasst werden. (Bauzeit ca. 5 Werktag)

b.com empfiehlt: Zuverlässig und sicher arbeiten im Netzwerk.

Wünschen Sie sich mehr Schutz für wichtige Dokumente? Sollen Ihre Mitarbeiter zuverlässig und sicher im Netzwerk arbeiten? Wollen Sie Ihre Kundenkontakte besser pflegen? Dann bringt Microsoft® Windows Small Business Server 2003 Sie schnell, einfach und sicher ans Ziel. Mehr noch: Sie profitieren von einer kostengünstigen Komplettlösung für bis zu 75 PCs, die unter anderem Windows Server™ 2003 und Exchange Server 2003 enthält. (Maximale Anzahl Clients: 75) SB-Version

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

one

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

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

one

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

b.com Vertriebsbüro
Braunschweig
0531-310 78-100

b.com Vertriebsbüro
Linden
06403-778 56-0



Starke Leistung. Höhere Energieeffizienz.

Der Desktop-PC mit Intel® Core™2 Duo Prozessor wurde von Grund auf für effizienten Energieverbrauch entwickelt, damit Sie die Vorteile leistungsfähiger, extrem leiser, schlanker und energiesparender Systeme genießen können.



b.com PC »Alabama«

- **OS** Windows Vista Business / XP Professional (OEM) **vorinstalliert**
- **Gehäuse** Midi-Tower CompuCase 6T10BS schwarz-silber / energieeffizientes 350 Watt 80+
- **Mainboard** Gigabyte GA-G31M-S2L (8x USB, 4x SATA II)
- **Chipsatz** Intel® G31 / Intel® ICH7
- **CPU** Intel® Core™2 Duo Prozessor E8400 (6 MB L2, 3,0 GHz, 1333 MHz FSB)
- **Speicher** 2x 1024 MB DDR2-800 Corsair (max. 4 GB in 2 Slots)
- **HDD / ODD** 320 GB SATA II, 7200 rpm / 22x DVDRW± DDL LightScribe
- **VGA** onboard (Intel® GMA 3100)
- **Netzwerk** Gigabit Ethernet
- **Eingabe** Logitech Tastatur und opt. Maus
- **Sonstiges** Microsoft Office Ready - enthält eine vorinstallierte 60-Tage Testversion von Microsoft Office 2007 Professional, Nero (OEM), Kaspersky Internet Security (90 Tage Testversion) onboard (5.1 CH ALC662 Audio Codec)
- **Sound** onboard (5.1 CH ALC662 Audio Codec)
- **Service** 24 Monate Bring-in



b.com Alabama [REC0048233] **469,- €**

b.com PC »Alabama«

- **OS** Windows Vista Business / XP Professional (OEM) **vorinstalliert**
- **Gehäuse** Midi-Tower CompuCase 6T10BS schwarz-silber / energieeffizientes 350 Watt 80+
- **Mainboard** Gigabyte GA-G31M-S2L (8x USB, 4x SATA II)
- **Chipsatz** Intel® G31 / Intel® ICH7
- **CPU** Intel® Core™2 Quad Prozessor Q8200 (4 MB L2, 2,33 GHz, 1333 MHz FSB)
- **Speicher** 2x 2048 MB DDR2-800 Corsair (max. 4 GB in 2 Slots)
- **HDD / ODD** 320 GB SATA II, 7200 rpm / 22x DVDRW± DDL LightScribe
- **VGA** ATI Radeon HD 4350 512 MB DDR2 (DVI / TV-Out)
- **Netzwerk** Gigabit Ethernet
- **Eingabe** Logitech Tastatur und opt. Maus
- **Sonstiges** Microsoft Office Ready - enthält eine vorinstallierte 60-Tage Testversion von Microsoft Office 2007 Professional, Nero (OEM), Kaspersky Internet Security (90 Tage Testversion) onboard (5.1 CH ALC662 Audio Codec)
- **Sound** onboard (5.1 CH ALC662 Audio Codec)
- **Service** 24 Monate Bring-in



b.com Alabama [REC0048240] **499,- €**

day
day . . .
delivery



b.com
www.bcom.de

Enterprise-Funktionalität auf kleinstem Raum

Das ModularPower Blade-System 520 mit Chassis „S“ und integriertem SAN-Storage wurde speziell für den Mittelstand und kleinere Unternehmen entwickelt. Dabei wurde nicht an der falschen Stelle gespart: Hochverfügbarkeit, Flexibilität und die Verwaltungsmöglichkeiten erfüllen die Anforderungen eines Rechenzentrums. Aufgrund der extremen Integrationsdichte lässt sich ModularPower 520 jedoch problemlos in einem kleinen Technikraum oder sogar im Büro betreiben.



Sonderaktion bis Ende April 2009:

Bei Kauf eines ModularPower 520C01 Chassis mit der integrierten ModularPower 520S29 Storage-Lösung und mindestens drei ModularPower Server-Blades nach Wahl erhalten Sie für die vereinfachte Verwaltung des Gesamtsystems ein vorinstalliertes ModularPower 720B10 Blade für nur 790 € mit dazu. Es ist mit einer Dual-Core CPU (3 GHz), 4 GB RAM, zwei Festplatten 73 GB (RAID-1, Hotswap) und Windows 2003 Server (inklusive Lizenz) ausgestattet. Darauf haben wir für Sie bereits die Management-Software IBM Storage Configuration Manager (ebenfalls im Lieferumfang) installiert. Mit dieser

Software können Sie das eingebaute Storage-System einfach und intuitiv verwalten, dank einer neu programmierten grafischen Benutzeroberfläche. Alles ist schon von unseren Experten vorbereitet. Sie können gleich mit der Zuordnung logischer Laufwerke zu den mitbestellten Blades beginnen.

Das ModularPower 720B10 Server-Blade, das wir im Rahmen der Sonderaktion mitliefern, lässt sich praktischerweise auch gleichzeitig für VMware Virtual

Center verwenden, sodass hierfür keine zusätzliche Hardware und auch kein Windows-Betriebssystem mehr angeschafft werden muss.

Möchten Sie tiefergehendes Knowhow über unser innovatives Blade-Komplettsystem erwerben? Dann erkundigen Sie sich einfach nach unserem nächsten Workshop zu diesem Thema. Ihre Ansprechpartnerin ist **Monique Sündermann, Telefon 0511 96841-11, Mail reseller@ar-hannover.de**

Ein integriertes „Shared Storage“ System mit redundanten Datenpfaden und gespiegelten Controllern erlaubt den fehlertoleranten Betrieb. Geschäftskritische Datenbanken lassen sich beispielsweise durch den Microsoft Cluster-Dienst absichern. Zur Server-Virtualisierung kann die Enterprise-Version der VMware „Virtual Infrastructure 3.5“ eingesetzt und deren Hochverfügbarkeits-Merkmale (z.B. VMotion) genutzt werden.



Als Server kommen die bewährten Blades der „großen“ ModularPower Blade-Systeme 720 (Chassis „E“) und 920 (Chassis „H“) zum Einsatz. Zur Anbindung an das interne Storage-System werden diese Blades mit einem preisgünstigen, aber leistungsstarken SAS-HBA versehen.

Anders & Rodewyk hat alle Komponenten, die für das integrierte Storage-System benötigt werden, in ein Bundle zusammengefasst. Das vereinfacht nicht nur die Konfiguration, sondern bietet zusätzlich einen Preisvorteil gegenüber den Einzelkomponenten. Nur noch die Festplatten (bis zu 12 Stück) müssen hinzugefügt werden: Sie haben die Wahl zwischen schnellrotierenden SAS-Platten bis 450 GB oder Nearline-SAS-Platten bis 1 TB Kapazität.

Gewährleistungsinformationen

Wir geben eine 3-jährige Teilgarantie auf unsere ModularPower Produkte. Optional bieten wir einen bundesweiten Vor-Ort-Service über unseren Kooperationspartner Technogroup IT-Service GmbH an. Preise und Vertragsbedingungen sind auf Wunsch abrufbar.



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 €
Internes Storage-System für Blade Chassis „S“, Bundle: 2 SAS RAID Controller mit batteriegesichertem Cache-Modul 2 zusätzliche Netzteile 1.450 Watt, 2 Festplatten-Backplanes für insgesamt 12 SAS-Platten (3,5“)	520S92	3.579 €
Sonderaktion bis Ende April 2009, bei gleichzeitigem Kauf von drei ModularPower Server-Blades Komplettangebot, enthält Blade Chassis „S“ (520C01), internes Storage-System (520S92), Management Blade (720B10) mit 4 GB RAM (720R02), 2 Platten 73 GB (720E66), Microsoft Windows 2003 Server Standard und IBM Storage Configuration Manager installiert	Komplettpreis Sonderaktion	5.698 €
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 Hotswap-Festplatten (2.5“)	720B10-E3113	770 €
Server-Blade, 2 Xeon L5420, ohne RAM, ohne Platte 2 stromsparende Quad-Core Prozessoren Intel Xeon L5420 mit 2.50 GHz, FSB1333 und 12 MB Cache 4 Speichersteckplätze, bis zu 2 Festplatten onboard	720B62-L5420	1.495 €
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 €
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 €
Platte 146 GB für 720B6x/7x, SAS (2.5“), 10.000 rpm	710E17	179 €
SAS Karte für 720Bxx, LSI-Chip, zusätzlicher SAS-Controller zur Anbindung an das interne Storage-System des Chassis „S“	720E25	112 €
Netzwerkkarte für 720Bxx, zusätzlich zur SAS Karte einsetzbar, ermöglicht zwei weitere Gigabit Ethernet Ports auf den Blades (also insgesamt 4) und den Einsatz eines zweiten Ethernet Switches (oder Passthru Moduls) im Chassis „S“	720E48	183 €
BNT/Nortel Gigabit Ethernet Switch (Layer 2/3) 6 Ports extern 10/100/1000 Mbps (TP)	710N30	1.162 €
Intelligentes Copper Passthru Modul Direkte Herausführung der Blade-Server Gigabit Ethernet Ports mit Umsetzung auf 10/100/1000 Mbps autosensing (TP)	720N26	716 €

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

www.ar-hannover.de > Anders & Rodewyk

Das Systemhaus für Computertechnologien GmbH
Brüsseler Straße 1 · 30539 Hannover
Telefon 0511 96841-0 · Fax 0511 96841-41



Ich kaufe Netgear bei ComLine!

Ab Lager

NETGEAR®
Connect with Innovation™

RangeMax Dualband Wireless-N 300 Router



- Gleichzeitig surfen, e-mailen, HD-Videos streamen, Online-Games spielen und über das Internet telefonieren.
- Auf dem 5 GHz-Frequenzband bietet Dualband Wireless-N mehr Kanäle, weniger Störungen und stabilere Verbindungen.
- Die „Push ‚N‘ Connect“-Taste bindet neue Wireless-Computer völlig unkompliziert in das WLAN ein.
- Datenpriorisierung (QoS) garantiert höchste Qualität beim Streaming von HD-Videos, Online-Spielen und Internet-Telefonie.
- Maximale Leistung und Reichweite bei Verwendung mit RangeMax Dualband Wireless-N Adaptern.

Art.Nr. NH-80100

69,90 €

NETGEAR®
Connect with Innovation™

ProSafe 16-Port Gigabit Smart Switch



Die Familie der NETGEAR ProSafe Smart Switches wurde entwickelt, um die Lücke zwischen unmanaged und fullmanaged Switches zu füllen. Diese Switches ermöglichen wachsenden Unternehmen, ihr Netzwerk zu kontrollieren, ohne sich mit den Kosten und der Komplexität einer vollen Layer 2 / Layer 3 Management-Implementierung zu belasten. Der GS716T lässt sich dank seiner zwei Gigabit-Ports problemlos an Server anbinden oder an ein Gigabit-Backbone anschließen, um selbst große Multimediafiles, Images oder Videofiles zu übertragen.

Art.Nr. NH-80061

209,- €

NETGEAR®
Connect with Innovation™

ReadyNAS Duo 1 TB



- Streamt Musik, Fotos und Videos auf Ihren Netzwerk-Mediaplayer, ohne dass ein PC laufen muss.
- ReadyNAS Duo erstellt eine eigene Webseite, über die Sie Ihre Fotos mit Freunden und Familie teilen können.
- Eine zweite Festplatte zur sicheren Datenduplizierung kann als Backup ergänzt werden.
- Zusätzlicher Speicherplatz, der von PCs und Apple-Computern gemeinsam verwendet werden kann.
- Integrierter BitTorrent™-Client für das Herunterladen großer Dateien aus dem Internet ohne laufenden Computer.

Art.Nr. RAIDN-232110

514,90 €

www.ComLine-Shop.de

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

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



WAVE ist offizieller Sub-Distributor.

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner



BETRIEBSSYSTEM

MICROSOFT Windows Vista Home Premium

Vista Home Premium ist das Betriebssystem für gehobene Ansprüche im Heimbereich. Es eröffnet neue digitale Unterhaltungswelten, gepaart mit mehr Sicherheit und Zuverlässigkeit.

- **Windows Aero:** Das bahnbrechende Design, mit dem die tägliche Arbeit am Computer noch einfacher wird.
- **Sicherheit:** Windows Internet Explorer 7 in Windows Vista umfasst automatisierte Verteidigungsmaßnahmen gegen schädliche Software und betrügerische Websites. Mit den integrierten Jugendschutzeinstellungen sorgen Eltern dafür, dass Kinder den Computer angemessen und sicher nutzen können.
- **Vergnügen:** Mit Windows Media Center ordnet und genießt man Fotos, Musikstücke, DVDs, aufgezeichnete Fernsehsendungen und selbst erstellte Filmaufnahmen so komfortabel wie nie zuvor.
- **Maximaler Nutzen:** Dieses Betriebssystem brilliert mit einer unkomplizierteren Energieverwaltung, einem vereinfachten drahtlosen Netzwerk und optimierten Verfahren zur Synchronisierung mit anderen Geräten.
- System Builder, als 32-Bit- oder 64-Bit-Version erhältlich.

ART.-Nr.: YOBM7E/YOBM8E



BETRIEBSSYSTEM

MICROSOFT Windows Vista Business Betriebssystem, das den Bedürfnissen von Unternehmen jeder Größe gerecht wird.

- umfassendes Sicherheitspaket mit Windows Defender™ und Windows Firewall
- gemeinsames Arbeiten an Dokumenten mit Windows Teamarbeit
- Remote Desktop für Fernzugriff auf den PC
- System Builder, als 32-Bit- oder 64-Bit-Version erhältlich

ART.-Nr.: YOBM9E/YOBMAE



BETRIEBSSYSTEM

MICROSOFT Windows Vista Ultimate Umfassende Edition, die alle Vorteile für Business, Mobilität und Entertainment in sich vereint.

- umfassendes Sicherheitspaket
- Windows Media Center an jedem Fernsehgerät mit Xbox 360™ und anderen Geräten nutzen
- Windows BitLocker™ für mehr Schutz vor Datenverlusten oder Diebstahl
- System Builder, als 32-Bit- oder 64-Bit-Version erhältlich

ART.-Nr.: YOBM8E/YOBMCE

Tagesaktuelle Preise erhalten Sie auf Anfrage.

INNOVATIVE DISTRIBUTION

hec



300 WATT NETZTEIL

HEC HEC-S300TP2WS

Netzteil mit Ultra Quiet-Technologie für einen sehr leisen Betrieb und optimale Kühlung.

- 300 Watt Leistung
- Anschlüsse: 1x 3,5", 4x 5,25", 1x SATA
- ein 120 mm Lüfter (temperaturgeregelt)
- Überspannungs-, Kurzschluss-, Unterspannungs- und Überlastschutz
- ATX12V 2.2, ATX 2.03, ATX

22,30

Art.-Nr.: TN3H12

hec



400 WATT NETZTEIL

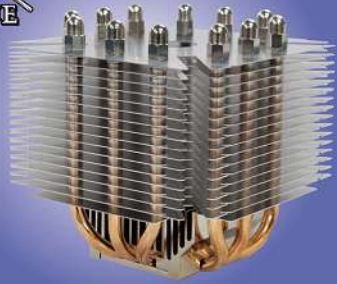
HEC HEC-400TP-2WX

Zuverlässiges Netzteil mit umfangreichen Schutzfunktionen.

- 400 Watt Leistung
- Ultra Quiet-Technologie
- Anschlüsse: 1x 3,5", 4x 5,25", 3x SATA, 1x 6-Polig
- ein 120 mm Lüfter (temperaturgeregelt)
- Überspannungs-, Kurzschluss-, Unterspannungs- und Überlastschutz
- EPS, ATX12V 2.2, ATX 2.03, ATX

32,-

Art.-Nr.: TN4H44



CPU-KÜHLER

SCYTHE Ninja Mini SCMNJ-1000

CPU-Kühler, der sich dank Low-Profile-Design auch für HTPCs eignet.

- Sockel: 478, 754, 775, 939, 940, AM2 (Sockel 1366 mit optionalen Scythe 1366 Mounting Clips)
- ein 80 mm Lüfter
- Lüfterdrehzahl: 2.300 U/min
- Geräuschkennwert: 24,4 dB(A)
- Kupfer-Kühlkörper mit 6 Heatpipes
- Maße: 110x110x115 mm (BxHxT)

22,-

Art.-Nr.: HXLY14



HDD-EINBAURAHMEN

SCYTHE Quiet Drive 2,5"

Gehäuse zur Kühlung und Entkopplung von Festplatten, das in den 3,5"-Schacht eingebaut werden kann.

- geeignet für 2,5"-IDE- und SATA-Festplatten
- leistungsstarke Wärmeleitpads ermöglichen optimale Kühlleistung und Vibrationsdämpfung

23,-

Art.-Nr.: AZZ#79

MAPOWER Electronics Co., Ltd



FESTPLATTENGEGÄUSE

MAPOWER MAP-AL21-CS

Gehäuse für die einfache Erweiterung der Speicherkapazität.

- geeignet für 2,5"-SATA-Festplatten
- unterstützt Plug&Play sowie Hot Swapping
- Ober- und Unterseite aus Aluminium
- USB 2.0, eSATA
- inkl. Lederetui

11,90

Art.-Nr.: T2UF61

MAPOWER Electronics Co., Ltd



LAUFWERKSGEHÄUSE

MAPOWER MAP-KC51CS

Aluminium-Gehäuse für Festplatten oder optische Laufwerke.

- geeignet für den Einbau eines 5,25"- oder 3,5"-SATA-Laufwerkes
- unterstützt Plug&Play sowie Hot Swapping
- ein 40 mm Lüfter
- Kühlrippendesign
- USB 2.0, eSATA, StereoCinch

34,90

Art.-Nr.: T5UF31

ZEGAMAX



ATX-GEHÄUSE

ZEGAMAX Aegis

Stylisches Gehäuse, das dank vier Lüftern eine hervorragende Kühlung der Komponenten garantiert.

- extern: 4x 5,25", 2x 3,5"; intern: 4x 3,5"
- Front: zwei USB- und zwei Audio-Ports
- Temperaturanzeige und LED-Beleuchtung in der Front
- Window-Kit
- ATX, ohne Netzteil

67,90

Art.-Nr.: TQXZ84

ZEGAMAX



ATX-GEHÄUSE

ZEGAMAX Blitz

Futuristischer Midi-Tower mit Kühlrippenfront aus Aluminium und integrierter Temperaturanzeige.

- extern: 4x 5,25", 2x 3,5"; intern: 4x 3,5"
- Front: zwei USB- und zwei Audio-Ports
- drei 120 mm Lüfter
- LED-Beleuchtung in der Front
- werkzeuglose Laufwerks- und Steckkartenmontage
- ATX, ohne Netzteil

64,90

Art.-Nr.: TQXZ87

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



Die ICO Greenserver verfügen über eine hervorragende Energieeffizienz:

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

Wer ICO Greenserver einsetzt, spart also gleich mehrfach.

Tel. 0 64 32 / 91 39-757

Fax 0 64 32 / 91 39-711

vertrieb@ico.de



Innovative Computer GmbH • Zuckmayerstr. 15 • 65582 Diez

2-jährige Garantie (auf Wunsch 3 Jahre)

GREEN SERVER BALIOS 191 ybto15 / bto-177592



- Intel® Q43 Chipsatz
- Intel® Core™2Duo E8400 FSB1333 3GHz
- 2 GB DDR2 FSB800 240-pin CL5
- 1 x 160GB Western Digital Raid Edition2 24x7 SATA-2 16MB 7200U Festplatte
- Intel® GMA3100 Onboard Grafik
- 1 x Gbit LAN

- 6 x USB 2.0 Ports
- 250W Netzteil



www.ico.de/crn

€ **499,-**

GREEN SERVER BALIOS 154 ybto19 / bto-190858



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

- DVD Laufwerk
- 400W Netzteil 80+



www.ico.de/crn

€ **949,-**

GREEN SERVER XANTHOS 252 ybto21 / bto-174829



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

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



www.ico.de/crn

€ **2799,-**

SERVEMASTER 191 ybto23 / bto-190856



- MCP78B Chipsatz
- AMD Opteron™ Quad-Core 1354 2,2GHz Socket AM2
- 2 GB DDR2 FSB800 240-pin CL5
- WD 500GB Green Line Festplatte
- 2 x Gbit LAN
- 4 x USB 2.0 Ports
- 250W Netzteil



www.ico.de/crn

€ **499,-**

GREEN SERVERTOWER XANTHOS T60 ybto33 / bto-190860



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



www.ico.de/crn

€ **1499,-**



BALIOS T52 OFFICE PC ATOM ybto12 / bto-179652



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



www.ico.de/crn

€ **239,-**

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

TEO-X - Die 2. Generation



<http://fachhandel.teo-shop.eu>

TEO-X



**Ressourceneffiziente
Informations-Technologie**

- weniger Raum
- weniger Bauteile
- weniger Rohstoffe
- weniger Komplexität
- weniger Energie

Made in Germany

www.teo-systems.de • www.teo-shop.eu

CHRISTMANN
INFORMATIONSTECHNIK + MEDIEN

TEO MINI



Sehr energieeffizient – flexible Montagemöglichkeiten

TEO SERVER



So groß wie ein Telefonbuch – Als Terminalserver geeignet

TEO SHORTRACK



Bis zu 1 TB Festplattenkapazität – Tiefe nur 22 cm

TEO RACK



Energieeffizient –
Bis zu 8 GB RAM

TEO ULTRAMICRO



Lüfterloser Minimalrechner – Grundfläche kleiner als eine CD-Hülle

TEO BOOK

Mit 12"-, 15"- und 17"-Display
oder als robustes TEO-Book solid



TEO THIN

Gute Treiberunterstützung –
mit Win XP embedded



TEO TIRE

„19“-Display mit integriertem
leistungsstarken Rechner –
auch mit Touchscreen“.



christmann informationstechnik + medien GmbH & Co. KG
Ilse der Hütte 10c, 31241 Ilse - Fon +49 (0) 51 72 / 9876 - 0 Fax +49 (0) 51 72 / 9876 - 50
E-Mail: fachhandel@teo-systems.de - Internet: www.teo-systems.de

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)



www.meicodata.de
info@meicodata.de
0441-21-987-0

* 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



Seit über 22 Jahren Ihr verlässlicher Software Distributor

Embarcadero

All-Access Lizenzprogramm



Heute schon Umsatz für nächstes Jahr sichern mit dem neuen All-Access Lizenzprogramm: Wenn Ihre Kunden bereits Software von Embarcadero oder ehemals Borland bzw. CodeGear einsetzen, können sie jetzt günstig in das neue All-Access Lizenzprogramm wechseln. All-Access ist in den Editionen Bronze, Silber, Gold und Platin erhältlich und wird pro Jahr lizenziert.

ab **1.416**

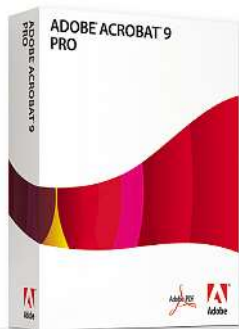
► TIPP: All-Access erhalten Sie in verschiedenen Editionen und Lizenzformen. Fragen Sie uns nach einem Angebot Tel. 0821 - 2 57 82 - 19.

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
PPT11664	UPG All-Access Bronze, 1Y, Workst., EN, ESD	1.416 €
PPT11634	All-Access Bronze, 1Y, 1 Platform, Workst., EN, ESD	1.932 €

Weitere Infos unter www.sos-software.com/all-access

Adobe

Acrobat 9



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

ab **165 €**

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

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
GDP00934	Adobe Acrobat Pro. 9.0, WIN, DE, CD	479 €
GDP00937	Adobe Acrobat Standard 9.0, WIN, DE, CD	299 €
GDP01000	UPG Adobe Acrobat Pro 9.0 von Pro, WIN, DE, CD	165 €
GDP01001	UPG Adobe Acrobat Pro 9.0 von Std, WIN, DE, CD	165 €

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

Einige unserer Hersteller:

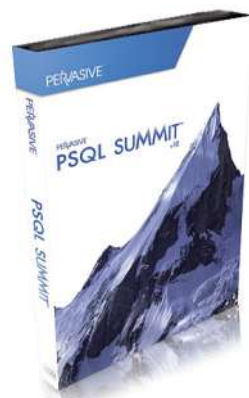


Mehr unter:
www.sos-software.com/hersteller

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

Pervasive

PSQL v10.10



Mit der Pervasive Datenbanklösung stehen Windows oder Linux basierte Anwendungen auf sicherem Fundament, arbeiten schnell und dauerhaft zuverlässig. Vollständig integriert in der jeweils speziellen Kundensoftware, lassen sich mit der legendären Pervasive-Datenbanktechnologie Ergebnisse erzielen, die Anwender und Entwickler gleichermaßen begeistern.

ab **761 €**

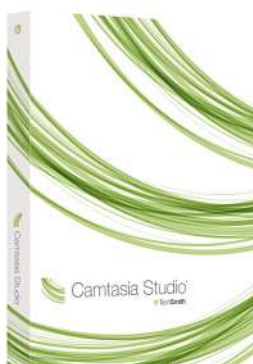
► TIPP: PSQL v10.10 bietet Support für Windows Server 2008, Windows Vista, Linux und 64-bit Plattformen.

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
ODB01827	Pervasive DB Server PSQLv10.10 Win32bit, 6 User	761 €
ODB01828	Pervasive DB Server PSQLv10.10 Win32bit, 10 User	1.076 €

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

TechSmith

Neu: Camtasia Studio 6 Deutsch



NEU! Seit dem 31.03.2009 ist Camtasia Studio 6 auch in deutsch verfügbar. Camtasia Studio ist ein Screenrecorder Programm, das jede Aktion auf dem Windows-Bildschirm als Video filmt. Sie können das Video anschließend vertonen, untertiteln, Notizen, Bilder und Sprechblasen einfügen und vieles mehr.

ab **51 €**

► TIPP: Nur für kurze Zeit kostengünstig auf Version 6 updaten! Fragen Sie unseren TechSmith Spezialisten Daniel Heger Tel. 07031 - 7 02 01 - 71.

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
GBV03347	UPG Camtasia Studio 5-9 ML, WIN, ESD, Pomo	51 €
GBV03319	UPG Camtasia Studio 1-4 ML, WIN, ESD, Pomo	63 €

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

SOS-Heldin der Woche:



Christine Tiefenthaler
Vertrieb Augsburg,
26 Jahre alt.

Spezialistin für Acronis,
Embarcadero und IDM.

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

you can

Canon

Canon Digital IXUS 100 IS

12,1 Megapixel Digitalkamera

IXUS-Design pur. Klasse Stil, ultraschlanker Look und viele intelligente Technologien für gehobenen Kamera-Komfort: Die Digital IXUS 100 IS ist nicht nur eine Empfehlung für brillante Fotos, sondern auch für tolle HD-Movieclips.

- Objektiv mit 3-fach optischem Zoom
- Empfindlichkeit bis zu ISO 1.600
- 2,5"-PureColor-LCD II
- DIGIC 4-Prozessor
- HD-Movieclip Aufnahme
- Face-Detection-Technologie
- optischer Bildstabilisator
- unterstützt SD(HC)- und (HC)-MMC(plus)-Karten
- USB 2.0, HDMI, AV-Out
- in Silber, Schwarz, Kupfer und Rot erhältlich



199,90

Canon Digital IXUS 110 IS

12,1 Megapixel Digitalkamera

- Objektiv mit 4-fach optischem Zoom
- Empfindlichkeit bis zu ISO 1.600
- 2,8"-PureColor-LCD II
- DIGIC 4-Prozessor
- HD-Movieclip Aufnahme
- optischer Bildstabilisator
- unterstützt SD(HC)- und (HC)-MMC(plus)-Karten
- USB 2.0, HDMI, AV-Out
- in Pink, Silber, Gold und Blau erhältlich



234,90

Canon EOS-50D Kit

15,1 Megapixel digitale SLR-Kamera

- Kit inkl. Canon EF-S 18-200 mm 1:3,5-5.6 IS Objektiv
- Empfindlichkeit bis zu ISO 3.200
- 3"-LCD-Monitor mit Live View Modus
- DIGIC 4-Prozessor
- bis zu 6,3 B/s, bis zu 90 JPEG-Aufnahmen in Folge
- unterstützt CompactFlash Typ I/II-Karten
- Gehäuse aus Magnesiumlegierung
- EOS-Integrated-Cleaning-System
- USB 2.0, HDMI, Video-Out



1.049,90

www.maxcom.de

Computer
Reseller News
2009
EXCELLENT
DISTRIBUTOR

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

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

abit

amw

ANEMANN
energy

ARCHOS

AC
ARCTIC COOLING

ASRock

ASUS

Canon

Casetek

FOXCONN
THE ART OF MORE

FUJIFILM

FUJITSU

GIGABYTE
TECHNOLOGY

Gyration

Hauppauge!

MS-TECH

Nikon

OLYMPUS

PLEXTOR

PNY
TECHNOLOGIES

PURE
DIGITAL

SCM
MICROSYSTEMS

SENNHEISER
COMMUNICATIONS

Sharkoon

Shuttle

SPARKLE

TOSHIBA

ZALMAN



Wir waren schon immer da.



Ihre Adobe®-Partner vor Ort:



www.meicodata.de



www.sos-software.com/adobe



www.ComLine-Shop.de



www.adobe.de

Ansprechpartner: Amina Jemi - 08121 95-1570

Kontaktbörse

Noeske Netsolutions GmbH Vertriebs- und Implementationspartner gesucht

In vielen Unternehmen stehen Prozesse für Eingangsrechnungen auf dem Prüfstand. Lösungen, die einen schnellen Kundennutzen bringen, sind selten und oft nur von Spezialisten durchzuführen.

Noeske Netsolutions hat einen webbasierten Eingangsrechnungs-Workflow entwickelt, der WEB 2.0-Technologien einsetzt. Er stellt abteilungs-, niederlassungs- und firmenübergreifend gesicherte Prüfabläufe, Vollständigkeitskontrolle, Skontofristüberwachung und Reports bereit. Hierzu sind keine Installationen auf einem Arbeitsplatzrechner notwendig. Er zeichnet sich nicht nur durch die nahtlose Integration in Unternehmensportale aus, sondern ermöglicht erstmalig die Definition komplexer Workflows durch reine XML-Beschreibungen.

Die komplette Verarbeitung vom Erkennen und Klassifizieren der Rechnung bis hin zur automatisierten Verbuchung kann abgedeckt werden. Für den Vertrieb und gerne auch zur Einführung suchen wir Unterstützung durch kompetente Partner. Die Lösung ist bereits erfolgreich am Markt eingeführt und große namhafte Unternehmen zählen zur Kundschaft. Der Ausbau mit weiteren Komponenten und Modulen ist im Anschluss durchaus realisierbar und bietet weitere Projektmöglichkeiten.

Ihr Ansprechpartner: Holger Kehm

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


www.titan-cd.com

**POWER
INVERTER**

HW-1000
HW-600
HW-350
HW-200
HW-150
HW-120
HW-75



Der tragbare Inverter von TITAN ist ideal für die Stromversorgung von DVD-Playern, Handys, Laptops und vielen anderen elektronischen Geräten. Durch einfaches Einstecken in die Buchse des Zigarettenanzünders in Ihrem Fahrzeug kann der Inverter überall für fast alle elektronischen Geräte benutzt werden, so dass Sie sich wie zuhause fühlen.

Die Multi-Schutzfunktionen wie Überhitzungs-, Überspannungs- und Überladungsschutz tragen alle zur Sicherheit bei der Nutzung des Inverters bei. Ohne Zweifel ist TITAN's Inverter die beste Lösung für Sie!



Anwendungsbereiche









HW-1000E2 / HW-1000



HW-600E2 / HW-600



HW-350



HW-200EA



HW-150



HW-120



HW-75EA / HW-75





PLZ-Bereich 0

Titel: Liefern von Verbrauchsmaterial für Drucker, Kopierer, Fax und von Papier

Ort: 00000 Thüringen und Sachsen
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Liefern von Verbrauchsmaterial für Drucker, Kopierer, Fax und von Papier an insgesamt 10 Lieferstellen in Sachsen und 40 Lieferstellen in Thüringen
Ausführungsfrist: 1.5.2009 – 30.4.2010
Anforderung/Bewerbung: keine Angaben
Angebotsfrist: 7.4.2009

Inhalt:
 Vergeben werden soll ein Rahmenvertrag über die Lieferung von Netzkomponenten (z.B. Patchkabel, Modemkabel, 3COM Switch, Netgear Switch, usw.) mit der Option für den Auftraggeber, den Vertrag zu gleichen Konditionen um drei Monate zu verlängern.
Ausführungsfrist: 1.5.2009 – 31.10.2009
Anforderung/Bewerbung: keine Angaben
Angebotsfrist: 15.4.2009

PLZ-Bereich 3

Titel: Personalcomputer

Ort: 38000 Wolfsburg
Verfahren: Lieferauftrag
Inhalt:

Rahmenvertrag über die Lieferung von ca. 1.200 Midi-Tower PC's für Standard-Office-Anwendungen, ca. 500 17-Zoll-TFT-Monitore, höhenverstellbar, ca. 500 19-Zoll-TFT-Monitore, höhenverstellbar.
Ausführungsfrist: 1.7.2009 – 30.6.2011
Anforderung/Bewerbung: 12.5.2009
Angebotsfrist: 19.5.2009

PLZ-Bereich 4

Titel: Anmietung von S/W-Kopierern

Ort: 40000 Düsseldorf
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Anmietung von 20 fabrikneuen S/W-Kopierern verschiedener Leistungsklassen einschließlich All-in-Service
Ausführungsfrist: 1.8.2009 – 31.7.2012
Anforderung/Bewerbung: 20.4.2009
Angebotsfrist: 21.4.2009

Titel: Anmietung und Wartung von Kopiergeräten

Ort: 40671 Erkrath
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Vermietung, Wartung und Instandhaltung von 15 neuen Kopiergeräten mit einer Laufzeit von 60 Monaten. Kopiervolumen durchschnittlich 13.000 Kopien / Monat / Kopierer, Wartungs- und Reparaturservice erfolgen innerhalb eines halben Arbeitstages

Ausführungsfrist: 6 Wochen nach Auftragsvergabe
Anforderung/Bewerbung: keine Angaben
Angebotsfrist: 29.04.2009

Titel: Büromaterial

Ort: 47000 Duisburg
Verfahren: Lieferauftrag
Inhalt:
 Rahmenvertrag zur Lieferung von Büromaterialien, DV-Zubehör, DV-Hardware und Kopierpapier in 4 Losen.
Ausführungsfrist: 1.7.2009 – 30.6.2010
Anforderung/Bewerbung: keine Angaben
Angebotsfrist: 12.5.2009

aufkommen beläuft sich auf ca. 60.000 Kopien.
Ausführungsfrist: 1.7.2009 – 30.6.2013
Anforderung/Bewerbung: 6.5.2009
Angebotsfrist: 14.5.2009

Titel: Multifunktionsgeräte

Ort: 78000 Ditzingen
Verfahren: Lieferauftrag
Inhalt:
 16 Multifunktionsgeräte zzgl. je einem Intercard Kartenterminal s.m.a.r.t.ONE.
Ausführungsfrist: 1.8.2009 – 31.7.2014
Anforderung/Bewerbung: 13.5.2009
Angebotsfrist: 13.5.2009

PLZ-Bereich 1

Titel: Tragbare Computer

Ort: 10000 Berlin
Verfahren: Lieferauftrag
Inhalt:
 Lieferung 500 Notebooks und Ersatzteile (zzgl. 30 %-iger Nachbeschaffungsoption) sowie 950 Arbeitsplatz-PCs und Ersatzteile (zzgl. 20 %-iger Nachbeschaffungsoption)
Ausführungsfrist: bis 28.2.2010
Anforderung/Bewerbung: 20.4.2009
Angebotsfrist: 11.5.2009

Titel: Datenbanksysteme

Ort: 10000 Berlin
Verfahren: Dienstleistungsauftrag
Inhalt:
 Ziel dieser Ausschreibung ist es, Supportleistungen für Oracle- und MySQL-Datenbanken zu erhalten sowie optional notwendige Anpassungs-Programmierungen in diesem Feld kurzfristig beauftragen zu können.
Ausführungsfrist: 48 Monate ab Auftragsvergabe
Anforderung/Bewerbung: 22.4.2009
Angebotsfrist: 11.5.2009

PLZ-Bereich 2

Titel: Rahmenvertrag für die Lieferung von Netzkomponenten

Ort: 22000 Hamburg
Verfahren: öffentliche Ausschreibung

PLZ-Bereich 8

Titel: Entwicklung von Zeiterfassungs- und Personalverwaltungssoftware

Ort: 81000 München
Verfahren: Lieferauftrag
Inhalt:
 ca. 23 Nutzer in der Personalverwaltung zur Verwaltung von ca. 1.050 Beamten und Beschäftigten.
Ausführungsfrist: 60 Monate ab Auftragserteilung
Anforderung/Bewerbung: 27.4.2009
Angebotsfrist: 24.5.2009

PLZ-Bereich 9

Titel: Computeranlagen und Zubehör

Ort: 90000 Nürnberg
Verfahren: Lieferauftrag
Inhalt:
 DV-Beschaffung 2009: 1.000 PCs, 120 Notebooks, 850 TFT-Monitore.
Ausführungsfrist: 1.7.2009 – 31.5.2010
Anforderung/Bewerbung: 8.5.2009
Angebotsfrist: 14.5.2009

Titel: Personalcomputer

Ort: 90000 Nürnberg
Verfahren: Lieferauftrag
Inhalt:
 Rahmenvertrag über die Beschaffung von Arbeitsplatz-PCs in 2 Losen mit folgenden Mindestabnahmemengen:
 Los 1: 1.000 Standard-PCs,
 Los 2: 500 PCs TOP-Modell; jeweils mit Instandhaltungsvertrag für 3 Jahre mit 4 h Reaktionszeit.
Ausführungsfrist: 18 Monate ab Auftragsvergabe
Anforderung/Bewerbung: 10.4.2009
Angebotsfrist: 4.5.2009

Titel: Erweiterung eines Routers C7204VXR

Ort: 99085 Erfurt
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Erweiterung eines Routers C7204VXR
Ausführungsfrist: 5.6.2009
Anforderung/Bewerbung: keine Angaben
Angebotsfrist: 21.4.2009

PLZ-Bereich 5

Titel: Druckerverbrauchsmaterial

Ort: 50667 Köln
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Druckerverbrauchsmaterial: Toner und Tinten, losweise Vergabe für Originalhersteller- und Alternativprodukte
Ausführungsfrist: keine Angaben
Anforderung/Bewerbung: 8.4.2009
Angebotsfrist: 14.4.2009

Titel: Lieferung von Servern, Computern und Zubehör

Ort: 53111 Bonn
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Lieferung von 9 Servern, 238 Computerarbeitsplätzen in 3 Losen
Ausführungsfrist: 25.5.2009 – 14.8.2009
Anforderung/Bewerbung: keine Angaben
Angebotsfrist: 15.4.2009

PLZ-Bereich 6

Titel: Unterstützung im Betrieb der Oracle-Datenbanken

Ort: 64000 Darmstadt
Verfahren: Dienstleistungsauftrag
Inhalt:
 Unterstützung im Betrieb der Oracle-Datenbanken und Oracle-Application-Server. Oracle Datenbank Version 10g RAC Cluster mit LDAP Server zur Namensauflösung, Cluster von Oracle Application Server Version 10g inkl. Infrastruktur (LDAP und SSO), Forms- und Reportserver, div. Webserver, Zertifikatspeicher, Oracle Workflow, APEX, BI Publisher, Clustersoftware: Oracle RAC mit ocfs (Oracle Cluster Software)
Ausführungsfrist: 12 Monate ab Auftragsvergabe
Anforderung/Bewerbung: 6.4.2009
Angebotsfrist: 27.4.2009

PLZ-Bereich 7

Titel: Fotokopierer

Ort: 70000 Stuttgart
Verfahren: Lieferauftrag
Inhalt:
 Beschaffung eines digitalen Farbkopiersystems. Das monatliche Kopien-

Auftraggeber veröffentlichen kostenlos

Auftraggeber:

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

Auftragnehmer:

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

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

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

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

Neue CPU-Generation soll AMD wieder nach vorne bringen

Preissenkung soll den Absatz ankurbeln

Experten erhoffen sich von der zum 19. April geplanten Preissenkung bei Intel eine Marktbelebung. Die Distribution bezeichnet Absatz und Nachfrage zwar als gut, allerdings liegen die Ergebnisse hinter dem vierten Quartal 2008 zurück. AMD versucht mit neuen Produkten Marktanteile zurückzuerobern.

karl.froehlich@crn.de

Seit Anfang Februar sind die HEKs für Desktop-CPU um circa fünf Prozent gefallen. Einzelne Preisausreißer nach oben waren zum Teil vom Dollarkurs abhängig. »Insgesamt ist der Markt gegenüber dem vierten Quartal schwächer«, erklärt Frank Bor-

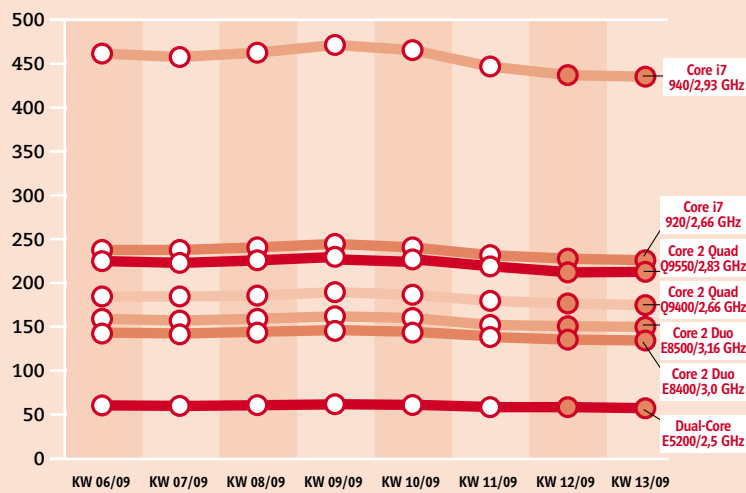
kowski, Produktmanager im Einkauf bei Devil. »Eine Kaufzurückhaltung ist spürbar, die vor allem mit schwankenden Preisen zusammenhängt. Die CPU-Preise sind derzeit im Sinkflug. Scheinbar liegen die CPU-Hersteller hinter ihren Zielen zurück. Vaga-



Core i7: Intels stärkster Desktop-Chip soll ab Jahresmitte auch in Mainstream-PCs verbaut werden

Intel-Prozessoren (Boxed)

HEK in Euro

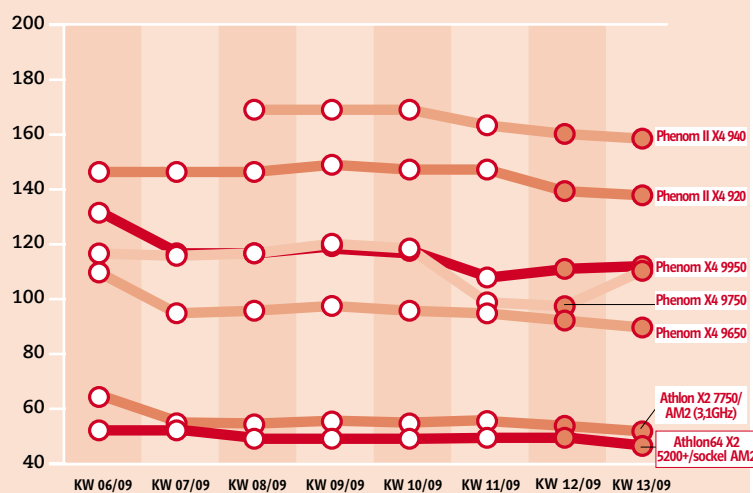


© CRN-Grafik 14/2009

Seit Ende Februar tendieren die HEKs für Intels Desktop-Prozessoren kontinuierlich nach unten

AMD-Prozessoren (Boxed)

HEK in Euro



© CRN-Grafik 14/2009

AMDs »Athlon X2 7750« kostet im HEK mittlerweile nur noch rund 50 Euro

bundierende Projektware und schwer zu deutende Preise tauchen im Markt auf. Zudem kämpfen autorisierte Partner um ihre individuellen Quartalsziele, so dass besonders zum Quartalsende viel Unruhe im Markt spürbar ist. Um Abwertungen vorzubeugen, versorgen sich Händler möglichst nur mit dem erforderlichen Tagesbedarf.

Im Midrange-Bereich laufen Intels »Core 2 Duo« und AMDs »X2«-Prozessoren ganz gut. Im Highend gewinnt zudem der »Core i7« an Bedeutung. »Die höchsten Verkaufszahlen im Segment der Desktop-CPU erzielte gegenwärtig die Modelle Intel »Core 2 Quad Q8200« und »Dual Core E5200« sowie AMDs »Athlon X2 7750«-Chip«, sagt Florian Gerken, Senior Manager Components bei Ingram Micro Distribution. »Insgesamt verlief der Markt 2009 bisher ohne größere Überraschungen. Das Geschäft entwickelte sich im ersten Quartal gut.«

Nachholbedarf bei AMD

Weniger gut läuft es indessen für AMD. Laut IDC hält Intel für das Gesamtjahr 2008 einen Marktanteil von 80,3 Prozent. Während es bei Intel mit 2,9 Prozent aufwärts ging, büßte AMD 3,1 Prozent ein und kommt auf 19,2 Prozent. In diversen Internet-Foren beklagen sich Anwender und Händler darüber, dass AMD zuletzt vor allem in den Punkten Performance und Technologie gegenüber Intel abgefallen sei. Auch der einstige Preisvorteil käme heute nicht mehr so zum Tragen wie früher. Dies wird durchaus bedauert, denn eine Intel sei so schon dominant genug.

»Im eher rückläufigen Markt verliert AMD aktuell mehr als In-

tel«, konstatiert Devil-Manager Borkowski. »Zudem macht sich auch die Tendenz bemerkbar, dass der Desktop-Markt Anteile an die Mini-Notebook- und Net-PC-Serien verliert. AMD ist derzeit im Bereich der Office-PCs gut positioniert, während Intel bei

Marktbelebung nicht vor Ostern

den Consumer- und Multimedia-PCs dominiert.«

Ingram-Micro-Manager Gerken zufolge werde AMD vom Handel nach wie vor positiv beurteilt. »Nachdem der Chip-Hersteller in den letzten Quartalen Marktanteile abgeben musste, hat sich die Situation mittlerweile stabilisiert. Obwohl AMD günstigere Produkte mit niedrigerem Stromverbrauch anbietet, wird die aktuelle Intel-Technologie im Moment dennoch besser nachgefragt. Eine größere Trendwende ist unserer Einschätzung nach in unmittelbarer Zukunft nicht zu erwarten.«

Für die kommenden Wochen erwarten Marktbeobachter keine größeren Änderungen. Die Ostertage werden eher für weiter sinkende Preise sorgen und vermutlich auch die Nachfrage beeinträchtigen. Allokationen muss der Fachhandel mittelfristig nicht befürchten. Zum 19. April stehen Intels offizielle Preissenkungen an, erst danach sei – mit Ende der Osterferien – mit einer Marktbelebung zu rechnen.

Von der Preissenkung betroffen sind der »Core 2 Quad Q9300« und die »Q8xxx«-Serie. Die Reduzierung der OEM-Preise beträgt zwischen 13 und 20 Prozent. Gleichzeitig führt Intel mit dem »Q8400« und »Q8400S« zwei neue 2,66-GHz-Modelle ein. Der Anhang »S« an die Chip-Bezeichnung steht für Low-Power-Version. Der Verbrauch soll anstatt

der üblichen 95 bei lediglich 65 Watt liegen.

Internetberichten zufolge führt AMD am 20. April die neue AM3-CPU »Phenom II X4 955« ein. Der Prozessor taktet mit 3,2 GHz, besitzt einen 4x 512-KByte L2-Cache, einen 6-MByte L3-Cache,

eine Stromaufnahme von 125 Watt und passt in die Sockel AM3 sowie AM2+. Spekuliert wird auch über Vierkerne-Chips mit 65 Watt aus der 45-nm-Fertigung.

Eine weitere Preisreduzierung ist für den 31. Mai geplant. Auf dieses Datum fällt unter anderem die Ankündigung der Highend-Modelle »i7 950« mit 3,06 GHz und »Core i7 975« mit 3,33 GHz. Die OEM-Kurse sollen 999 bzw. 562 US-Dollar betragen. ■

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

- Actebis Peacock GmbH
- Api Computerhandels GmbH
- CTT AG
- Ecom GmbH
- Ingram Micro Distribution GmbH

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

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

Inserentenverzeichnis

Aastra DeTeWe www.detewe.de	33	Garmin Deutschland www.garmin.de	23	Netgear www.netgear.de	27	Comline	61, 70
Actebis Peacock www.actebispeacock.de	7, 35	G-Data Software www.gdata.de	2	PayPal Deutschland www.paypal.de	31	Ecom Electronic Components Trading	65
AVM Computersysteme www.avm.de	15	Hermes Logistik Gruppe www.hlg.de	29	Tarox Systems & Services www.tarox.de	7	Enermax Deutschland	53
CMP-WEKA Verlag www.cmp-weka.de	16, 49, 52	Hewlett-Packard www.hp.com	13	Wacom Europe www.wacom-europe.com	9	ICO Innovative Computer	64
COS Distribution www.cosag.de	19	Ingram Micro www.ingrammicro.de	37-40, 45	Wirecard Technologies www.wirecard.com	21	Maxcom Computer Systems	69
Dell Computer www.dell.de	20	Intel www.intel.de	11	Reseller Market		Siewert & Kau	56/57
Devolo www.devolo.de	25	Kaspersky Labs www.kaspersky.com	43	Allnet	55	SOS Software	68
DHL Vertrieb www.dhl.de	47	Kyocera Mita www.kyoceramita.de	17	Anders & Rodewyk	60	Symantec (Deutschland)	67
Ferrari electronic www.ferrari-electronic.de	6	Lancom Systems www.lancom.de	5	B.Com Computer	58/59	Titan Technology	71
Funkwerk Enterprise Comm. www.funkwerk-ec.com	51	Lexware xxx www.lexware.de	41	Christmann Informationstechnik	66	TMS Software Distribution	54
						Wave Computer	62/63

Einem Teil dieser Ausgabe liegen Beilagen der Firmen Allnet und Quanmax bei. Wir bitten um freundliche Beachtung!

Redaktionell erwähnte Firmen

Acer	24
Acronis	15
Actebis Peacock	31
Action IT	22
Adiva	30
AMD	73
Astaro	50
Autodesk	48
AVT	8
Berlecon Research	18, 41
Buffalo Technology	51
Comline	22
Computacenter	18
Dell	1, 12
Devil	30
Enermax	23
Extreme Networks	30
FEC	48
FSC	1, 8, 24
Gateprotect	20
Geil	22
Google	1, 14
Hewlett-Packard	31
Hitachi	21
Hyundai	24
Ingram Micro	24, 73
Intel	46, 73
IT-Recht-Kanzlei	28
Itelligence	18
Lenovo	10
LG	24
Lite On	30
Materna	18
Media Saturn	10
Myby	1, 17
Nvidia	46
Oki	30
Samsung	24, 47
SAP	1, 22
Symantec	48
Terratec	50
Translumina Networks	20
VIA	46
Viewsonic	10
Wortmann	1, 22

Impressum

Chefredaktion:
Markus Reuter -1559
verantwortlich für den redaktionellen Teil
Stellvertretende Chefredaktion:
Peter-August Schulte -1516
Bereichsleiter Redaktion:
Andreas Raum -1517
Chefin vom Dienst/Leitung Layout:
Andrea Fellmeth -1520
Redaktion:
Benjamin Blaume -1521
Karena Friedrich -1515
Dr. Joachim Gartz -1560
Michael Hase -1525 (leitend)
Dr. Matthias Hell -1551
Nadine Kasszian -1640
Wolfgang Kühn -1526
Ulrike Wendel -1513
Dr. Michaela Wurm -1561 (Chefreporterin)
Chefredakteur Online:
Martin Fryba -1557
Schlussredaktion:
Max Starl -1556
Ständige freie Mitarbeiter:
Karl Fröhlich,
Michael Piontek -1568,
Korrespondenten Rhein-Ruhr:
Folker Lück 0211 29277-26, Elke Rekowski
Redaktionsassistentz:
Christine Schelhorn -1511
Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.
Manuskripteinsendungen:
Eingesandte Manuskripte müssen frei sein von Rechten Dritter. Sollten sie auch an anderer Stelle zur Veröffentlichung oder gewerblichen Nutzung angeboten werden, so muss das angegeben sein. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Hardware und Software wird keine Haftung übernommen.
Art Direktion:
Silke Jakobi -1529
Layout/Grafik:
Willi Gründl, Jana Prikrylova, Sükran Soydemir
Web-Master:
Martin Joisten -1510
IT-Manager:
Edgar Schmitz -1552
Marketing Communications:
Thorsten Wowra -1538

Anzeigenleitung:
Sandra Hanel -1574,
Marc Adelberg (stellv.) -1572
Mediaberatung:
Amina Jemi -1570, Anja Löscher -1585,
Tanja Macher -1576, Axel Noack -1591,
Beate Rodler -1575,
Christiane Wilhelm
Verkaufsbüro Hamburg, 040 68267100
International Sales Manager:
Christian Hölscher -1563
Account Executives:
Ute Beyer -1577,
Heike Ernst -1238,
Angelika Ewerhardy -1587,
Julia Gleißner -1571,
Sonja Müller -1587,
Martina Schiller -1553
Anzeigendisposition:
Eva Göbbel -1482, Julia Wettengl -1481
USA:
HUSON International Media
Ralph Lockwood
Tel. 001 408 879 6666, Fax 001 408 879 6669
ralph@husonusa.com
UK:
HUSON International Media
Gerry Rhoades-Brown
Tel. 0044 1932-564999, Fax 0044 1932 564998
gerryrb@husonmedia.com
Taiwan:
Transaction Media Limited
Lydia Zheng
Tel. +886 (2) 2708 7754
Fax +886 (2) 2708 9914
lydia@transactionmedia.com
Anzeigenpreise:
Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 15 vom Januar 2009
Leitung Vertrieb:
Marc Schneider -1509
Leitung Herstellung:
Marion Stephan -1442
Druckvorstufe:
Journalmedia
Gruber Straße 46b, 85586 Poing
Tel. 08121-7791-0
Druck:
L. N. Schaffrath
Marktweg 42-50, 47608 Geldern
Urheberrecht:
Alle in Computer Reseller News erschienenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt.

Alle Rechte (Übersetzungen, Zweitverwertungen) vorbehalten. Reproduktionen, gleich welcher Art, sowie elektronische Auswertungen, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Aus der Veröffentlichung kann nicht geschlossen werden, dass die verwendeten Bezeichnungen frei von gewerblichen Schutzrechten sind.
Haftung:
Für den Fall, dass in Computer Reseller News unzutreffende Informationen oder Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht.
Sonderdruckdienst:
Anfragen an Dominik Popp -1450
© 2009 CMP-WEKA Verlag GmbH & Co. KG
Geschäftsführung:
Jörg Mühle (Herausgeber),
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: Cypypreis € 2,60
Mengenabonnements für Firmen auf Anfrage. Telefon 08121 95-1509
ISSN 1619-1102
Erscheinungsweise:
wöchentlich
CRN-Online-Datenservice:
www.crn.de/abo

So erreichen Sie die Redaktion:
Telefon 08121 95-15 12
Fax 08121 95-15 97
E-Mail: crn@crn.de
Anschrift des Verlages:
CMP-WEKA Verlag GmbH & Co. KG
Gruber Straße 46a, 85586 Poing
Tel. 08121 95-15 01, Fax 08121 95-15 03





Mal ehrlich: Wenn Alice einen reibungslosen Wechsel verspricht, kommt man da nicht ins Grübeln?

Preview in München: Alice präsentiert neuen TV-Spot

Die hübsche Alice im DSL-Wunderland

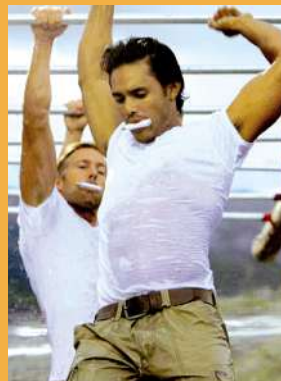
martin.fryba@crn.de

Hansenet startet mit seiner Marke Alice eine Service-Offensive. Wer das angesichts der sonst bekannten Service-DSL-Wüste für einen Aprilscherz hält, den will die hübsche Alice eines Besseren belehren. In München – bei der Vorstellung des neuen TV-Spots – kümmerte sich Vanessa schon einmal vorbildlich um die vielen Journalisten. Jetzt muss sie nur noch dem eigenen Service-Team Beine machen. Apropos Beine: Mehr Bilder sehen Sie bei CRN.de unter go.crn.de/158.



Die Hälfte aller Männer verzichtet lieber auf die eigene Frau als aufs Internet. Kein Wunder, bei solchen Anschlussmöglichkeiten.

Der Mann heute beißt nicht mehr auf Holz, sondern auf einen DSL-Stick



Top-Models unter sich: Vanessa Hessler, alias Alice, und CRN-Redakteur Martin Fryba.

PES Media Cup

Konami sucht Elite-Kicker

benjamin.blaume@crn.de

Der japanische Spiele-Entwickler Konami hat in einem groß angelegten Turnier den besten virtuellen Fußballredakteur Deutschlands gesucht. Austragungsort des achten Pro Evolution Soccer Media Cups war erstmals die Münchener Kult-Fußballkneipe »Stadion«.

Weit nach Mitternacht kürte Wolfgang Ebert (Konami) die Gewinner (v.l.n.r.) Philip Ulc (Maniac), Lukasz Ciszewski (Computec), Dominik Preugschat (Chip Online) und Sebastian Kmeth (Kabeleins-Multimedia)



Turnierleiter Rene Weimar (links) und Hajo Neu (Turnierorganisator) waren sichtlich mit dem Turnierverlauf zufrieden.



Auf zehn Playstation-3-Konsolen wurde neben dem besten virtuellen Kicker auch das Talent des Jahres gesucht



Die Kult-Kneipe »Stadion« lieferte die passende Kulisse für einen nervenaufreibenden Fußballabend

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