

# Reseller News

Die Zeitschrift für Fachhändler, Integratoren und Systemhäuser

Nr. 20 | 14. Mai 2009

## Neuordnung LG soll besser werden

folker.lueck@crn.de

Eine höhere Produktverfügbarkeit und mehr Personalkontinuität sind wichtige Ziele, die der designierte Geschäftsführer Ulrich Kemp bei LG Deutschland erreichen will. Das Ziel ist eine Verdreifachung des Geschäfts innerhalb von fünf Jahren. Mehr Priorität erhält das Channel-Geschäft: Shop-in-Shop-Systeme werden ausgebaut, mit Stützpunktpartnerschaften soll die Service-Kompetenz des Handels besser genutzt werden. **SEITE 14**

## »Effizienzsteigerung« Telekom kündigt ISDN-Kunden

folker.lueck@crn.de

Die Telekom kündigt Inhabern eines ISDN-Komfortanschlusses. Wie viele der rund zwölf Millionen ISDN-Basisanschlussinhaber genau betroffen sind, will der Konzern nicht sagen. Die ausgesprochene Kündigung betrifft laut Branchenverband VATM auch zugebuchte DSL-Anschlüsse, Internetzugänge sowie alle weiteren zugebuchten Produkte – und damit auch die Verträge mit Wettbewerbern. **SEITE 10**

## Vertrieb ohne Partner Lexware startet SaaS für Kleine

karena.friedrich@crn.de

Lexware bringt eine neue Software-as-a-Service-Lösung für Ein-Mann-Betriebe auf den Markt: Mit dem Online-Portal »Lexlive« lassen sich Rechnungen auch ohne buchhalterische Kenntnisse rechtssicher erstellen. Das Marktpotenzial im SMB-Bereich will Lexware aber vorerst ohne die Partner ausschöpfen. Eine spätere Beteiligung des Channels schließt Geschäftsführer Markus Reithwiesner allerdings nicht aus. **SEITE 28**

Acer erstmals deutscher Marktführer

## PC-Markt wird neu verteilt

**Der deutsche PC-Markt in Bewegung: Acer löst Hewlett-Packard als führenden PC-Hersteller ab. Der langjährige Marktführer Fujitsu rutscht nach einem erneuten Absatzrückgang von über 40 Prozent auf Platz vier.**

michaela.wurm@crn.de

Der rückläufige PC-Markt, aber auch hausgemachte Probleme einiger Hersteller, wirbeln die Anbieterlandschaft kräftig durcheinander. Seit dem Niedergang des langjährigen Marktführers Fujitsu, ehemals Fujitsu Siemens Computers, sind die Verteilungskämpfe neu entbrannt. Die aktuellen Machtverhältnisse spiegeln sich in den Verkaufszahlen des ersten Quartals 2009. Insgesamt wurden drei Millionen Computer verkauft, 4,5 Prozent mehr als im Vorjahr. Acer konnte dank einer gewaltigen Steigerung von 71,3 Prozent seinen Marktanteil von 11,3 auf 18,5 Prozent ausbauen und HP vom ersten Platz verdrängen. Nach Nullwachstum im

ersten Quartal schrumpfte HPs Marktanteil auf 13,5 Prozent.

Mit einem Zuwachs von 6,3 Prozent konnte Aldi-Lieferant Medion auf den dritten Platz vorstoßen. Für Fujitsu blieb im ersten Quartal 2009 nur noch Platz vier. Der langjährige Marktführer musste einen Nachfrageeinbruch von über 40 Prozent hinnehmen, der Marktanteil schrumpfte von 15,1 auf 8,6 Prozent. Damit liegt auch Verfolger Dell bereits in Schlagdistanz. Der ehemalige Direktvermarkter büßte mit rückläufigen Verkäufen von 11,2 Prozent ebenfalls Marktanteile in Deutschland ein und kommt derzeit nur auf einen Marktanteil von 7,7 Prozent. **MEHR AUF SEITE 8**

Ausbau des Lösungsportfolios

## Ingram Micro auf Expansionskurs

**Ingram Micro will sein VAD-Angebot aggressiv ausbauen. Im Lösungsgeschäft sieht der Broadliner krisensicheres Wachstumspotenzial. In den Fokus-Segmenten Mobility, Security oder Virtualisierung will Gerhard Schulz organisch wachsen, aber auch Akquisitionen schließt der Ingram-Chef nicht aus.**

peter.schulte@crn.de

Die Wirtschaftskrise habe im B2-Bereich durchgeschlagen: »Große Projekte werden verschoben oder abgesagt«, konstatiert Gerhard Schulz. Trotzdem rückt der Distributor auf seiner Hausmesse »IM.Top«, zu der 4.000 Teilnehmer kamen, sein VAD-Angebot in den

Fokus. Denn Schulz sieht in der gegenwärtigen Situation auch eine Chance für den Fachhandel: Die Fachhändler könnten über IT-basierte Prozessoptimierung auch als Krisenlöser auftreten. Den Schlüssel zu einem profitableren Geschäft sieht er in der Software: »Die Software ist der Schlüssel, um die Hardware-Architektur zu verkaufen.« Der Ingram Micro-Chef gibt sich überzeugt, dass man organisch in den Bereichen Mobility, Security und Virtualisierung wachsen könne. Gleichzeitig verweist er aber auf eine gut gefüllte Kriegskasse: »Wir bauen unser Portfolio aggressiv aus – möglicherweise auch durch Akquisitionen.« **SEITE 12**

## Kreditversicherung



Foto: Gettyimages/photodisc

Risiken strenger bewertet – ab Seite 20

Finanzierung wird schwieriger

## So vermeiden Sie Kreditkürzungen

**Um 30 Prozent gekürzte Kreditlinien und eine restriktive Vergabe: Der Handel muss jetzt auch auf »weiche Faktoren« achten. Gekürzte Kreditlimits bringen den Handel zunehmend unter Druck.**

ulrike.wendel@crn.de

Angesichts der Wirtschaftskrise werden die Kreditversicherer nervös und reagieren auf das gestiegene Ausfallrisiko mit einer restriktiveren Vergabe von Kreditlimits. Um 20 bis 30 Prozent wurden die Kreditlinien nach Einschätzung von Marktbeobachtern in den vergangenen Monaten gekürzt. Die Risiken der Händler werden dabei kritischer und häufiger beurteilt als in guten Jahren. Auch »weiche Faktoren« wie Informationsverhalten und Pünktlichkeit der Händler wirken sich bei Versäumnissen schneller negativ auf das Rating aus und können dazu führen, dass Kreditlinien

eingefroren werden. Pauschale Kürzungen nach Branchen oder Ländern brauchen Händler allerdings nicht zu fürchten. Werden Kreditlinien gestrichen, geht eine Prüfung des Einzelfalls voraus. Was die gängigen Gründe für die Kürzung von Kreditlinien sind und wie sich betroffene Händler verhalten sollten, **LESEN SIE IN UNSEREM THEMA DER WOCHE AUF SEITE 20.**

### Im Komponentenmarkt

**Speicherpreise steigen wieder ..... 53**

**Nach einer relativ langen Durststrecke haben es die Chip-Hersteller geschafft, die Speicherpreise wieder anzuheben. In den kommenden Wochen sind zudem Lieferengpässe zu erwarten.**



# Überragende Perfektion. Vollkommene Verlässlichkeit.



Achten Sie  
auf Intel  
Inside®

HEK 1.121,- Euro\*

P560-PRO P8600 Primo

## P560 – das leistungsstarke 15,4" Business-Notebook.

Das zuverlässige Samsung P560-PRO ist flach, leicht und weist dank Samsung Duracase-Gehäuse, Samsung SoftGrip-Oberfläche und FiberCarbon-Verstärkung eine hohe Belastbarkeit auf. Sein 15,4 Zoll WXGA+ Display beeindruckt durch brillante Farben – selbst bei Tageslicht. Das integrierte HSDPA ermöglicht eine drahtlose und mobile Internetnutzung mit Übertragungsraten bis zu DSL-Geschwindigkeit. Durch seinen PC-Kartenslot PCMCIA Type II und die serienmäßige serielle Schnittstelle ist es der perfekte Begleiter für den anspruchsvollen Business-Anwender. Das qualitativ hochwertige Allround-Talent P560 besticht darüber hinaus durch seinen P-Dock-Anschluss, seine Windows Vista® Business- und Windows® XP Professional-Ausstattung, seine Akkulaufzeit von bis zu fünf Stunden und seinem Gewicht von lediglich 2,67 kg. Das PROfessional Notebook von Samsung, basierend auf der Intel® Centrino® 2 Prozessortechnologie.

NEU!

MOBILE SOLUTION  
CENTER by SAMSUNG

### Werden Sie jetzt Samsung Notebook Partner.

Kommen Sie in den Genuss handfester Wettbewerbsvorteile, die Sie an Ihre Kunden weitergeben können. Das Samsung Mobile Solution Center-Team unterstützt Sie jederzeit persönlich beim Erreichen Ihrer Ziele. Informationen zu dem neuen SMSC-Partnerprogramm finden Sie unter [www.partner.samsung.de](http://www.partner.samsung.de)

Direkte Soforthilfe bei technischen Problemen, ohne Warteschleife:

01805/421-521

(0,14€/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom)



P210-PRO T6600 Piro

- Intel® Centrino® Prozessortechnologie mit Intel® Core™2 Duo Prozessor T6600 (2,20 GHz, 2 MB Cache, 800 MHz FSB)
- Original Windows Vista® Business (vorinstalliert) + XP Pro CD
- 12,1" WXGA SuperBright® Matt LCD (1.280 x 800)
- 3 GB (1x 1 GB, 1x 2 GB) DDR2 800 MHz, max. 4 GB
- 250 GB S-ATA, 5.400 UPM
- Max. 384 MB Intel® GMA X4500
- DVD Super Multi Double Layer
- WiFi 802.11a/b/g/n, Bluetooth 2.0 + EDR
- Samsung Duracase-Gehäuse
- Samsung SoftGrip-Oberfläche
- Antibakterielle Tastatur
- Nur 1.950 g leicht

PRO basic-Serie

HEK 703,- Euro\*



X360-Premium SU9300 Blade

- Intel® Centrino® 2 Prozessortechnologie mit Intel® Core™2 Duo Prozessor SU9300 (1,2 GHz, 3 MB Cache, 800 MHz FSB)
- Original Windows Vista® Home Premium
- 13,3" F-LED WXGA SuperBright® LCD-Display (1.280 x 800)
- 4 GB (2x 2 GB) DDR3 1066 MHz, max. 4 GB
- 128 GB SSD
- Max. 384 MB Intel® GMA X4500
- WiFi 802.11a/b/g/n, Bluetooth 2.0 + EDR
- Fingerprint + TPM
- Samsung Duracase-Gehäuse
- Samsung SoftGrip-Oberfläche
- Docking-Anschluss
- Akkulaufzeit bis zu 10,5 h
- Antibakterielle Tastatur
- Nur 1.290 g leicht

X-Serie

HEK 1.420,- Euro\*



P510-PRO C575 Penda

- Intel® Celeron® Prozessor 575 (2,0 GHz, 1 MB Cache, 667 MHz FSB)
- Original Windows Vista® Business (vorinstalliert) + XP Pro CD
- 15,4" WXGA SuperBright® Matt LCD (1.280 x 800)
- 1 GB (1x 1 GB) DDR2 800 MHz, max. 4 GB
- 160 GB S-ATA, 5.400 UPM
- Max. 384 MB Intel® GMA X4500
- DVD Super Multi Double Layer (SATA)
- Atheros Wireless LAN 802.11b/g
- Samsung Duracase-Gehäuse
- Samsung SoftGrip-Oberfläche
- Antibakterielle Tastatur
- Nur 2.680 g leicht

PRO basic-Serie

HEK 458,- Euro\*



P560-PRO P8600 Primo

- Intel® Centrino® 2 Prozessortechnologie mit Intel® Core™2 Duo Prozessor P8600 (2,4 GHz, 3 MB Cache, 1066 MHz FSB)
- Original Windows Vista® Business (vorinstalliert) + XP Pro CD
- 15,4" WXGA+ SuperBright® Matt LCD (1.690 x 1.050)
- 3 GB (1x 1 GB, 1x 2 GB) DDR3 1066 MHz, max. 4 GB
- 320 GB S-ATA, 5.400 UPM
- Max. 512 MB NVIDIA® GeForce® 9600M GS
- DVD Super Multi Double Layer (SATA)
- WiFi 802.11a/b/g/n, Bluetooth 2.0 + EDR
- Fingerprint + TPM
- Samsung Duracase-Gehäuse
- Samsung SoftGrip-Oberfläche
- FiberCarbon-Verstärkung
- Serielle Schnittstelle
- Akkulaufzeit bis zu 5 h
- Kompatibel zu Samsung P-Dock
- Antibakterielle Tastatur
- Nur 2.670 g leicht

PRO advanced-Serie

HEK 1.121,- Euro\*



P710-PRO T6400 Pacco

- Intel® Centrino® Prozessortechnologie mit Intel® Core™2 Duo Prozessor T6400 (2x 2,0 GHz, 2 MB Cache, 800 MHz FSB)
- Original Windows Vista® Business (vorinstalliert) + XP Pro CD
- 17" WXGA+ SuperBright® Matt LCD (1.440 x 900)
- 3 GB (1x 1 GB, 1x 2 GB) DDR3 1066 MHz, max. 4 GB
- 320 GB S-ATA, 5.400 UPM
- Max. 384 MB Intel® GMA X4500
- DVD Super Multi Double Layer (SATA)
- WiFi 802.11a/b/g/n, Bluetooth 2.0 + EDR
- Samsung Duracase-Gehäuse
- Serielle Schnittstelle
- Antibakterielle Tastatur
- Nur 3.080 g leicht

PRO basic-Serie

HEK 703,- Euro\*

\*Händlereinkaufspreis zzgl. 19 % MwSt.

Informationen zu dem neuen Samsung Mobile Solution Center-Partnerprogramm finden Sie unter [www.partner.samsung.de](http://www.partner.samsung.de)

SAMSUNG



# George Orwell überholt: Implantierter Chip liquidiert

kopfnuss@crn.de

Was Eric Arthur Blair alias George Orwell vor exakt 60 Jahren – in Deutschland trat gerade das Grundgesetz in Kraft – veröffentlichte, sorgte unter dem Titel »1984« erst einmal für Kopfschütteln. Längst ist klar: Der Autor dieser Anti-Utopie warnte zu Recht vor Entwicklungen in der Gegenwart. Big Brother is watching you: Mit jedem Klick auf der Tastatur eines PCs, mit jedem Einschalten des Navis, nimmt Big Brother an unser aller Leben teil. Da muss sich kein Mensch mehr einsam fühlen. Der gläserne Bürger ist längst Realität.

Wer aber glaubt, damit sei die Überwachung nicht mehr zu toppen, der irrt. Und zwar gewaltig, wie das Deutsche Patentamt in München kürzlich erfahren musste: Unter den mehr als 60.000 Patentanmeldungen, die dort jährlich in der Datenmaschinerie verarbeitet werden, war unlängst der Antrag eines Berufserfinders aus Saudi-Arabien einge-

gegangen, der Georg Orwells 1984 in den Schatten stellt.

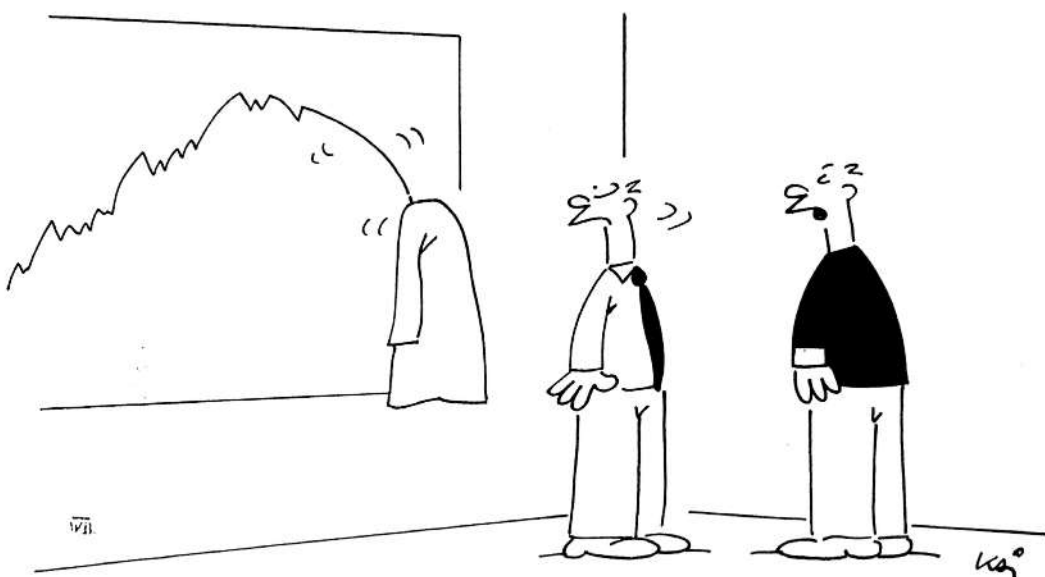
Sein Werk: Ein Chip in zwei Modellausführungen, der per Injektion oder Operation in den menschlichen Körper gebracht wird. Das Modell A dient dazu, den Menschen auf Schritt und Tritt überwachen zu können. Wer überwacht, kann auch töten, sagte sich wohl der saudi-arabische Erfinder, während er so an seiner – womit auch immer gefüllten – Wasserpfeife nuckelte. Und setzte mit dem Modell B noch eins drauf. Denn dieser Chip enthält eine »Strafkammer«, die zum Beispiel mit dem Gift Cyanid gefüllt werden könnte. »Wenn wir diese Person aus Sicherheitsgründen eliminieren wollen, dann wird dieses Mittel in seinem Körper durch Fernsteuerung über Satelliten freige-

setzt«, erklärt der Antragsteller zu seiner Erfindung.

Die Sachbearbeiter beim Patentamt waren entsetzt. Da half auch die verquirelte Argumentation aus dem Morgenland nichts. Begründete doch der Saudi seinen Horrorchip mit Sicherheitsproblemen bei Pilgerfahrten in seinem Land, bei der der eine oder andere Pilgerer in der Masse fliehen oder gar im Land bleiben wolle. Er könne so jederzeit aufgefunden werden. Und für die Liquidierung der Menschen führte er die Gefahr für die Staatssicherheit durch Straftäter oder Terroristen auf.

Die Patentamtsprüfer jedenfalls wiesen den Antrag vehement zurück. Denn Erfindungen, die gegen die guten Sitten oder die öffentliche Ordnung verstoßen, seien als Patent nicht zulässig. Jetzt bleibt nur abzuwarten, ob und wann der Erfinder einen Selbstversuch wagt – hoffentlich mit allen Unterlagen für den Chip. ■

Kai Felmy (by Baaske Cartoons)



„Können Sie Ihre Jacke nicht woanders aufhängen, Diebner?“

## Editorial

# Neuer Chef, neues Glück

Wie werden aus demotivierten Angestellten wieder fleißige Mitarbeiter, die sich für das Wohl der Firma ins Zeug legen? Die einfache Lösung: Schnell den Chef austauschen. Funktioniert hat die Strategie beispielsweise bei Bayern München. Jupp Heynckes folgt auf Jürgen Klinsmann und Spieler wie Podolski oder Sousa blühen wieder auf. Jetzt hat Bayern München gute Chancen, Deutscher Meister zu werden.



In Zeiten der Wirtschaftskrise adaptieren anscheinend viele IT-Firmen dieses Modell: Nur ein Jahr nach Amtsantritt gibt Christof Sturany den Posten als Geschäftsführer bei Security-Anbieter Symantec auf. Ex-Mail-Chief Markus Kürschner verlässt SOS Software, Jens Radszuweit scheidet bei Mobilfunke O<sub>2</sub> aus und Hartmut Rottstedt wird neuer Lexmark-Chef und Nachfolger von Mike Rüschenbaum.

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

Und ein überraschendes Comeback: Luc Graré, bis Ende 2008 Commercial Director bei LG Deutschland, ist seit dem 1. Mai als »Head of Business Solutions Europe« auf Europaebene beim gleichen Hersteller für professionelle IT-Lösungen zuständig. »Eigentlich war ich nie weg«, so Graré, zu CRN-Chefreporterin Michaela Wurm. Die meisten dieser Meldungen konnten Sie übrigens zuerst und exklusiv auf [www.crn.de](http://www.crn.de) finden. Falls Sie dies verpasst haben: Auf Seite 24 können Sie alle Details über die Wechsel und ihre Gründe lesen.

Am Donnerstag vergangener Woche war ich übrigens auf der Hausmesse von Ingram Micro, der »IM.Top«. Respekt: Der Fachhandelskongress ging mit der Rekordzahl von etwa 2.800 Kunden und insgesamt 3.900 Teilnehmern im Öce Event Center in Poing bei München zu Ende. Falls Sie nicht vor Ort waren, finden Sie die besten Bilder in unserer Rubrik »Szene und Events« auf Seite 55. Und was Ingram-Chef Gerhard Schulz mit dem Broadliner vorhat, lesen Sie in unserer Hintergrundgeschichte auf Seite 12.

Mit den besten Grüßen,

## Zahl der Woche

# 60

Das erste Computerprogramm wird im Mai genauso alt wie die Bundesrepublik. Vor 60 Jahren brachten Wissenschaftler die erste Software an den Start. Das Programm berechnete die Quadrate aller Zahlen von 0 bis 99 in zwei Minuten und 35 Sekunden.

## 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](mailto:leserforum@crn.de)



### Foto der Woche: Intel macht Entwickler zu Rock-Stars

Jimi und Janis, Mick und Keith – Rock-Stars wie in den Sixties gibt es heute nur noch selten. Nach Ansicht von Intel ist es deshalb Zeit für eine neue Star-Spezies: Hardware-Entwickler. Deshalb stellt der Chip-Hersteller die eigenen Mitarbeiter in den Mittelpunkt einer neuen Werbekampagne. »Wir zeigen damit, was Intel so anders macht: Firmenkultur, Persönlichkeiten und Helden«, so das Unternehmen zu den neuen TV-Spots. Intel verändere die Welt seit 40 Jahren und seine Entwickler seien die »Sponsors of Tomorrow« (dt. »Förderer der Zukunft«), so der Titel der Werbekampagne.

Star des ersten neuen Intel-Spots ist Ajay Bhatt, der 1994 zu den Miterfindern des Universal Serial Bus (USB) gehörte. Heute ist der gebürtige Inder Director of Architecture and Planning in der Business Computing Group von Intel – und ist, wenn man dem Werbefilm des Chip-Herstellers glauben darf, im Intel-Universum so etwas wie es Michael Jackson Mitte der 80er Jahre in der Popwelt war. ■

#### ! Leserfotos gesucht!

Ist Ihr Schnappschuss das »Foto der Woche«? Schicken Sie Ihre Vorschläge an [leserforum@crn.de](mailto:leserforum@crn.de) – jedes veröffentlichte Foto wird mit 50 Euro prämiert.

### Gastkommentar

**Pontus Kristiansson/CEO Avail Intelligence**

#### Online-Shops sollten so individuell wie möglich sein

Die goldene Regel aller Geschäftsinhaber, Reiseunternehmer oder Hoteliers lautet seit jeher: Der Kunde ist König. Auch in Zeiten des Onlineshoppings hat sich an dieser Maxime wenig geändert. Das A und O eines jeden florierenden Online-Geschäftes sind die persönliche Ansprache und eine personalisierte Behandlung des Kunden. Preisschnäppchen und der Versand ins Haus reichen längst nicht mehr aus, um der Konkurrenz eine Nasenlänge voraus zu sein. Eine individuelle Behandlung der Konsumenten ist essenziell für jede Kaufentscheidung.

Soweit die Theorie. Doch wie lässt sich diese Personalisierung in die Tat umsetzen? Der erste Schritt ist eine persönliche Landing Page. Denn genauso schnell wie Internethopper heute eine Website finden, verlassen sie sie auch wieder, wenn sie nicht sofort auf die gewünschten Informationen stoßen. Deshalb sollten die Inhalte

der ersten Seite eines Online-Shops an das eingegebene Suchwort angepasst werden. Ein weiterer Tipp sind Echtzeit-Empfehlungen für die relevantesten Produkte. Als Basis dienen hierbei Produkte, die sich der Kunde gerade ansieht und/oder angesehen hat, sowie Produkte im Einkaufswagen, frühere Einkäufe und die Art des Kunden, die Seite zu navigieren. Mit den personalisierten Angeboten bleibt der Besucher länger auf der Website und wird von mehreren relevanten Produkten beeinflusst.

Ein weiterer Schlüssel zur individuellen Kundenansprache sind persönliche Interaktionen und Empfehlungen von anderen Käufern auf der Website. Studien zufolge verlässt sich der Konsument bei seiner Kaufentscheidung lieber auf Freunde und andere Einkäufer als auf kommerzielle Anzeigen. Deshalb sollten Konsumenten Gleichgesinnte auf der Website finden können, um sich gegen-



seitig bei der Kaufentscheidung zu unterstützen. Last but not least lassen Produkteinstufungen und -tests sowie Q&A's (Fragen und Antworten) Kunden noch aktiver am Shopping-Prozess teilhaben. Gleichzeitig helfen sie dem Online-Händler, Umtauschraten und Anrufe im Call Center zu reduzieren. ■

### Briefe

#### Fruchtbarer Kontakt

(CRN-Online vom 29. April 2009) »Etail Summit zeigt Wege aus der Krise«

In Ihrem Artikel über den CRN Etail Summit 2009 berichten Sie über einen Veranstaltungsbesucher, der mit der an Ebay-Manager Stephan Zoll gerichteten Frage auffiel, warum er nach fünf Jahren Ebay-Abstinenz wieder als Verkäufer auf die Plattform zurückkehren sollte. Ich möchte mich gerne als dieser Fragesteller »outen«.

Das anschließende Gespräch mit Herrn Zoll verlief übrigens sehr positiv. Mittlerweile haben wir einen fruchtbaren Kontakt erhalten, um wieder als Ebay-Powerseller aktiv zu werden – und das ohne dafür gleich eine eigene Abteilung gründen zu müssen.

**DANIEL DARGA, GESCHÄFTSFÜHRER DANTO GMBH**

#### Herbeigeredete Krise

(CRN 19/2009) Editorial

Ich bin immer wieder überrascht, wie negativ die Berichterstattung zum Thema »Krise« ist. Als ich in Ihrem Editorial von einem »überraschenden Einbruch des Einzelhandelsumsatzes« las, erwartete ich einen Prozentwert von mindestens 20 oder 30. In Anbetracht der schweren Weltwirt-

schaftskrise dürften wir dagegen bei einem Rückgang von nur rund 1,5 Prozent eigentlich die Sektorkorken knallen lassen. Außerdem ist ein Rückgang keineswegs überraschend – die Krise ist für jedermann seit bald einem Jahr deutlich erkennbar. Die Konsumenten haben sich bisher zum Glück nur wenig anstecken lassen. Dauernde Wachstumserwartungen sind eine Krankheit unseres Systems. Man kann doch nicht Jahr für Jahr immer mehr von allem kaufen.

Außer durch die Medien habe ich noch nichts von einer Krise bemerkt – vor drei Wochen haben wir einen zweiten Laden eröffnet, der bestens angelaufen ist – obwohl wir einen Media Markt und weitere Computerläden am Ort haben. Wir erhalten so viele (gut bezahlte) Service-Aufträge, dass wir kaum nachkommen. Es gibt immer mehr Menschen, die bereit sind, für etwas Besseres mehr Geld auszugeben – das kann man sehr schön auch am Boom der Bio-Branche ablesen. Gerade ältere Menschen und technische Laien kaufen nicht im Internet ein, solange sie vor Ort jemand anspricht und Lösungen anstatt nur Produkte verkauft.

**FLORIAN KORN, KORN COMPUTER, FELDAFING**



# Das STRATO Firmen-Portal – Ihr Geschäftszentrum im Internet

Your Partner for Success.



## STRATO Firmen-Portal – Eigenes Online-Portal als Geschäftszentrum aufbauen

Das STRATO Firmen-Portal ist die intelligente, webbasierte Lösung, mit der Sie schnell und einfach Ihr eigenes Online-Geschäftszentrum erstellen und bearbeiten können. Über die intuitive Benutzeroberfläche können Sie professionelle Internetauftritte erstellen, Kundenbeziehungen pflegen, produktiv zusammenarbeiten und zahlreiche Kommunikations-Prozesse abbilden sowie Daten und Dokumente verwalten. Sie und Ihre

Mitarbeiter haben jederzeit und von überall einen gesicherten Zugriff auf alle Informationen.

Die IT-Infrastruktur inklusive Hosting übernimmt STRATO für Sie. So sparen Sie Geld für Hardware, Sicherheit und Wartung. Die ideale Komplettlösung für Freiberufler, Vereine und Unternehmen!

### Professionelle Funktionen in nur einer webbasierten Portal-Lösung:

- Website & Content-Management-System (CMS) für Portal- und Intranet-Erstellung
- Customer-Relationship-Management (CRM)
- Marketing-Management für Online-Kampagnen
- Dokumenten-Management-System (DMS) sowie Kunden- und Rechnungsverwaltung

### STRATO Firmen-Portal Komplettpakete

ab **89,-€** / Mon.\*

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

Bestellhotline: 02921/99-4444

Jetzt online bestellen:  
[www.actebispeacock.de](http://www.actebispeacock.de)

\* STRATO Firmen-Portal ist ein Angebot der STRATO AG, Pascalstraße 10, 10587 Berlin, Vertragslaufzeit 12 Monate, es gelten die AGB der STRATO AG, Preis zzgl. MwSt.

Gültig vom 14.05. bis 20.05.2009

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

# 20. WOCHEN

## Fakten & Analysen

- 8 PC-Markt wird neu verteilt**  
Acer erstmals deutscher Marktführer  
**AMD legt CPU- und GPU-Sparte zusammen**  
Prozessor und Grafikeinheit künftig auf einem Chip  
**Ebay startet Markenshops**  
Powerseller befürchten Konkurrenz
- 10 Telekom kündigt ISDN-Kunden**  
Konkurrenz stocksauer  
**Open Text kauft Vignette**  
Einstiger Software-Star verschwindet vom Markt



Deutsche Firmenzentrale in Bonn. Seite 10

## Unternehmen

- 12 Ingram Micro auf Expansionskurs**  
Erfolgreiche Hausmesse »IM.Top«
- 13 HP Procurve rückt enger an den Mutterkonzern**  
Neues Logo
- 14 Ulrich Kemp will aufräumen**  
Kurskorrektur bei LG  
**Lenovo mit Server-Premiere zufrieden**  
Ausbau des Portfolios geplant
- 15 Bell Micro setzt auf Digital Signage**  
Neue Geschäftsfelder
- 16 Kooperation Emendo plant mit 50 neuen Händlern**  
Seit fünf Jahren Spezialist für Absatzwerbung  
**Step Ahead treibt Partner zu Verbesserungen an**  
Rückgang der Channel-Umsätze
- 17 Qitera geht auf Partnersuche**  
Geglückter Markteintritt



Das Ingram-Management (von links): Robert Beck, Gerhard Schulz und Marcus Adä. Seite 12

## Schwerpunkt

### Thema der Woche: Kreditversicherung

- 20 Gekürzte Kreditlinien setzen den Handel unter Druck**  
Informationspolitik in der Kritik



Foto: Gettyimages/photodisc

Diese Woche auf  
**crn.de**



Im **FORUM** unter [www.crn.de/forum](http://www.crn.de/forum) können Sie über aktuelle Aufreger und Handelsthemen diskutieren.



**Party-Bilder:** Alle Party-Bilder von den Branchen-Events [www.crn.de/party](http://www.crn.de/party)

ANZEIGE

**Games & Multimedia**

**Ingram Micro Distribution GmbH**  
Internet: [www.ingrammicro.de](http://www.ingrammicro.de)  
Printversion bestellbar unter:  
[Katalog@ingrammicro.de](mailto:Katalog@ingrammicro.de)

**Jetzt auch als Blätterkatalog online:**  
[www.ingrammicro.de/kataloge](http://www.ingrammicro.de/kataloge)

Ingram Micro ist Deutschlands führender IT Distributor. Produktübersicht 1/2009 mit Konsolen, Portables, PC-Gaming & Multimedia.



## Märkte & Prognosen

- 22 Fehlendes Know-how bremst Green IT**  
Datenblatt
- 23 Das Spitzentrio rückt enger zusammen**  
CRN-Channeltracks: Distribution

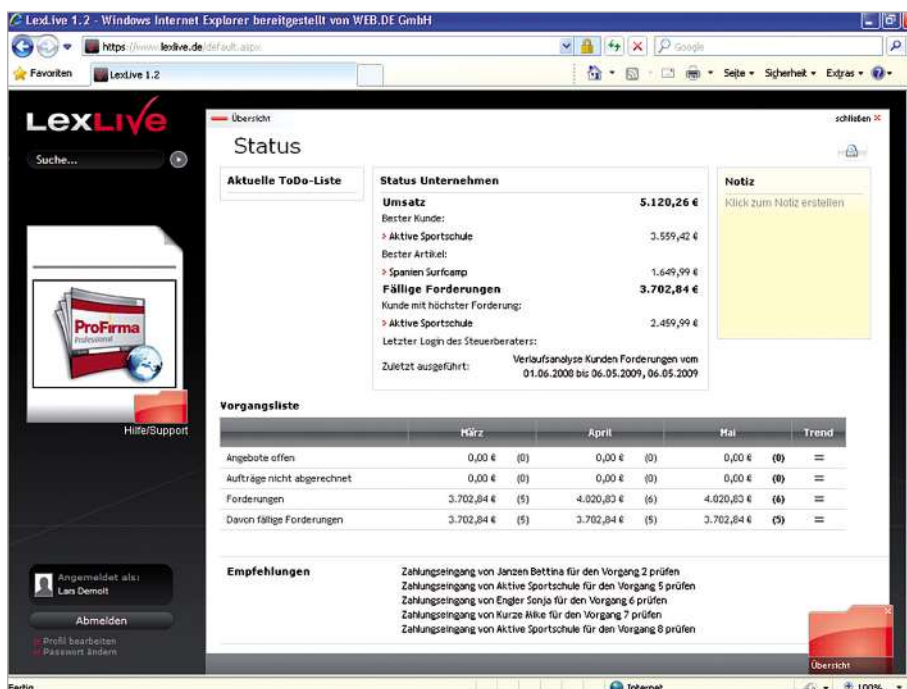
## Blitzlicht

- 26 GfK Geomarketing:** Mit der Vertriebsrallye zur Wellness-Reise  
**NT plus:** Bluetooth-Adapter als Zugabe  
**Utimaco:** »Abwrackprämie« für Datenverschlüsselungslösungen  
**Netgear:** Zehn Prozent Rabatt für ReadyNAS



Foto: www.termecatec.si

Wer bei der Vertriebsrallye von GfK Geomarketing Gas gibt, kann sich hinterher beim Wellness entspannen. Seite 26



Die neue kaufmännische SaaS-Lösung »Lexlive« erinnert den Nutzer auch an fällige oder ausstehende Zahlungen. Seite 28

## Produkte & Technologien

- 28 Lexware:** SaaS für Handwerker & Selbstständige
- Hewlett-Packard:** Kino im 13-Zoll-Format
- 29 Dicota:** Mobiles Büro
- Nexoc:** Mehr GPU-Power für Gamer



Hewlett-Packards neues Multimedia-Notebook »Pavilion dv3«. Seite 28

## Rubriken

- 3 Meinung**
- 4 Leserforum**
- 24 Personen**
- 25 Termine**
- 30 Kontaktbörse**
- 53 Komponentenmarkt**
- 54 Impressum/Inserentenverzeichnis**
- 56 Szene & Events**



„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

## Notizen

**SAP übernimmt Abrechnungsspezialisten**

karena.friedrich@crn.de

SAP hat die Übernahme des französischen Abrechnungsspezialisten Highdeal angekündigt. Das im Privatbesitz befindliche Unternehmen hat sich auf Softwarelösungen für Abrechnung, Preisgestaltung und Rating in TK-Unternehmen spezialisiert. Die Produkte werden vor allem in der TK-Branche, aber auch im Privatkundengeschäft von Unternehmen anderer Wirtschaftszweige eingesetzt. Mit den zugekauften Softwarelösungen will der Konzern künftig eine Geschäftsprozessplattform bereitstellen, die ein umfassendes Echtzeit-Transaktionsmanagement unterstützt. Eine entsprechende Vereinbarung wurde bereits von beiden Unternehmen unterzeichnet, Details zu Konditionen und Kaufpreis nannte SAP aber nicht. Die Übernahme soll im Juni dieses Jahres abgeschlossen sein. ■

**Apple eröffnet Store in der Schweiz**

joachim.gartz@crn.de

Apple baut in Europa sein Netz an firmeneigenen Stores aus, die in unmittelbarer Konkurrenz zum stationären Fachhandel stehen. Neben dem bereits bestehenden Apple Store in München wird in Kürze ein neuer Apple Store in Zürich seine Pforten öffnen. Bisher betreibt der kalifornische Computerhersteller in der Schweiz eigene Stores in Genf und im Glattzentrum in Wallisellen. ■

**HoH zieht um**

matthias.hell@crn.de

Nach der Übernahme durch das Systemhaus Cancom muss der Etailer Home of Hardware (HoH) das hochmodern ausgebaute Logistikzentrum in Westendorf aufgeben. Im Herbst soll HoH zu Mehrheits-eigner Cancom nach Jettingen-Scheppach ziehen. Wie Cancom in einer Stellungnahme mitteilte, sei die Standortverlagerung ein Teil der eingeleiteten Maßnahmen, um die Profitabilität von HoH zu erhöhen. Bereits in den Monaten Dezember bis März habe man den zwischenzeitlich in rote Zahlen geratenen Etailer wieder in die Gewinnzone geführt. ■

Fortsetzung vom Titel

# PC-Markt wird neu verteilt

michaela.wurm@crn.de

Mit einem Absatzplus von 4,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal konnte sich der deutsche PC-Markt im ersten Quartal noch einmal von der welt- und europaweiten Entwicklung abkoppeln. Der internationale PC-Markt musste im ersten Quartal 2009 einen Rückgang von 6,5 Prozent hinnehmen, in der EMEA-Region brachen die Verkäufe sogar um 9,5 Prozent ein (CRN berichtete). Dagegen erzielten die Verkaufszahlen in den westeuropäischen Ländern laut Gartner im ersten Jahresviertel noch ein mageres Plus von 0,7

stärkeren Rückgang bei den Verkäufen erlebt«, so Gartner-Analyst Ranjit Atwal.

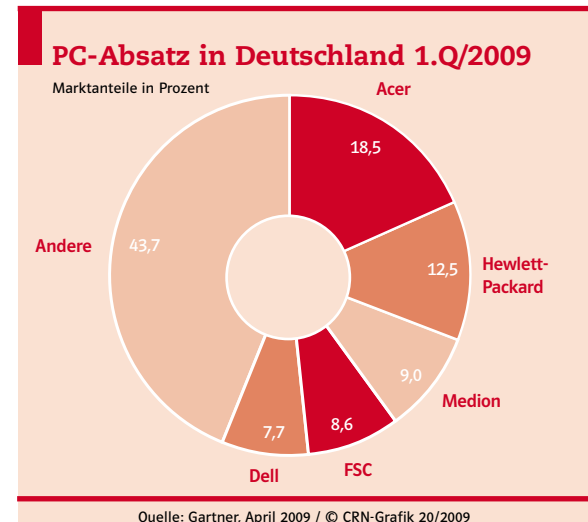
Auch im deutschen Markt resultiert das Wachstum vor allem aus dem Consumer-Segment, insbesondere durch die hohen Verkaufszahlen bei Netbooks. Nach Gartner-Hochrechnungen wurden im ersten Quartal 2009 allein in Deutschland 374.000 der Mini-Notebooks verkauft. Dadurch konnte der Markt für mobile Rechner, der mittlerweile 63 Prozent des Gesamtmarktes ausmacht, um 17 Prozent im Jahresvergleich zulegen. Ohne die Mini-

## Netbooks treiben den Markt

Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal. Von den führenden westeuropäischen Ländern war Großbritannien eindeutig das schwächste Land. Frankreich und Deutschland konnten immerhin noch ein niedriges, einstelliges Wachstum verzeichnen, das hauptsächlich auf die starke Nachfrage nach Netbooks zurückzuführen ist. »Wenn es die Mini-Notebooks nicht gäbe, hätte Westeuropa insgesamt einen

Notebooks wären die Verkäufe im mobilen Segment aber um vier Prozent zurückgegangen.

Die Nachfrage nach Desktop-PCs brach trotz der neu eingeführten All-in-One-PCs um zwölf Prozent ein. Weil immer mehr Hersteller in dieses Marktsegment einsteigen, erwarten die Analysten hier im Jahresverlauf zunehmenden Konkurrenzdruck. Zumal Hersteller wie Asus, MSI und aktuell Acer unter seiner Billigmarke eMachines All-in-Ones



zu Kampfpreisen in den Markt drücken. In der derzeitigen Wirtschaftskrise kommen die günstigen Geräte gut an und sorgen für Stückzahlen-Wachstum. Sie werden jedoch den Preis- und Margenverfall weiter anheizen.

Für das Business-Segment errechnet Gartner im ersten Quartal einen Rückgang von acht Prozent, der vor allem auf rückläufige Desktop-Nachfrage zurückgeht. Rund 20 Prozent des notwendigen Desktop-Replacement werde von den Unternehmen derzeit zurückgestellt. Daran werde auch die geplante Einführung des neuen Mi-

crosoft-Betriebssystems Windows 7 wenig ändern.

»Die Nachfrage nach Consumer-PCs im ersten Quartal blieb mit 18 Prozent Wachstum im Jahresvergleich auf einem gesunden Niveau und brachte den gesamten PC-Markt in Deutschland im ersten Quartal 2009 voran«, erklärt Gartner-Analystin Meike Escherich, warnte jedoch gleichzeitig vor zuviel Optimismus: »Jedoch haben wir noch nicht die gesamten Auswirkungen der Rezession gesehen und der Markt wird die zweite Jahreshälfte verhaltener angehen.« ■

Powerseller befürchten Konkurrenz

## Ebay startet Markenshops

**Plattformbetreiber Ebay hat die angekündigten Markenshops unter anderem mit Medion, Blaupunkt und Olympus gestartet. Viele Powerseller begegnen dem neuen Angebotsformat mit Skepsis.**

matthias.hell@crn.de

Zum 14. Mai hat Ebay die angekündigten Markenshops gestartet. Neben Unternehmen wie Schmidt Spiele, Triumph und Kunter sind mit Medion, Olympus, Dualit und Blaupunkt auch einige Hersteller aus dem Elektronik- und IT-Bereich beim Start des neuen Ebay-Angebotsformats dabei. »Die neuen Markenshops bieten Herstellern eine Plattform, die insbesondere für den Abverkauf von Vorsaisonware und Lagerüberhängen ideal ist«, erklärt Ebay-Manager Stephan Zoll. Ziel sei es, den aktuellen Trend zum

Outlet-Shopping auf den Ebay-Marktplatz zu übertragen.

Zoll sieht in dem neuen Angebotsformat keine Bedrohung für die Ebay-Powerseller: »Die Markenshops machen das Angebot auf der Plattform noch attraktiver und lückenloser – das kommt auch den Ebay-Verkäufern zugute.« Doch bleiben viele Powerseller skeptisch: »Gerade im IT-Bereich können Hersteller in den Markenshops nur den UVP darstellen – ansonsten würden sie sich beim Handel unglaublich machen«, meint beispielsweise Andreas Müller vom Platin-Powerseller Deltatec. Zutreffen könnte das beispielsweise auf Medion: Der einst als »Aldi-Marke« verschriene Hersteller hatte in letzter Zeit versucht, durch Distributionsabkommen mit Actebis Peacock und Api beim Fachhandel Fuß zu fassen. ■

Prozessor und Grafikeinheit künftig auf einem Chip

## AMD legt CPU- und GPU-Sparte zusammen

**Nach der Übernahme des Grafikerstellers ATI durch AMD haben die beiden Bereiche CPU- und GPU-Fertigung bisher relativ unabhängig voneinander existiert. Dies soll nun endgültig anders werden.**

joachim.gartz@crn.de

Die Marke »ATI« wird zwar weiter für Grafikprodukte verwendet werden. Doch in Zukunft sollen die beiden Geschäftsbereiche CPU und GPU im Rahmen der neuen »Products Group«, die von Rick Bergman geleitet wird, noch enger miteinander verschmolzen werden. AMD will auf diese Weise die Entwicklung von neuen Prozessoren forcieren, auf denen CPU und GPU in einem

Chip vereint sind. Diese so genannten »Accelerate Processing Units« sollen in zwei Jahren auf den Markt kommen. Rick Bergman leitete bisher die »Graphic Products Group«. Die engere Verzahnung der beiden Produktbereiche soll dabei helfen, wieder in die schwarzen Zahlen zu kommen. Um eine bessere Auslastung seiner Produktionsstätten zu gewährleisten, hat der angeschlagene Chiphersteller zudem seine Produktion in eine neu gegründete Fertigungs-Tochter ausgelagert. ■

AMD will künftig CPU und GPU auf einem Chip unterbringen







## Was stimmt nicht mit diesem CCTV-Bild?

### **Tatsächlich stimmt alles. Es ist vermutlich sogar das beste CCTV-Bild, das Sie je gesehen haben.**

Ohne Verlust der Bildqualität können Sie nun alle Vorteile von Netzwerk-Video mit Ihrem bestehenden CCTV-System nutzen. Die Lösung ist so einfach und kosteneffizient, dass wir uns wundern, warum kein anderer diese anbietet. Vermutlich, weil es einer intelligenten Entwicklung bedarf, um diese Leistung in großangelegten Video-Encoder Installationen zu erreichen sowie ein tiefes Verständnis davon, was im Bereich Video-Überwachung wirklich wichtig ist: Zuverlässige Produkte, kristallklare Bilder und nicht zuletzt ein zukunftssicheres System für Netzwerk-Kameras. Intelligente Entwicklungen und detaillierte Kenntnisse sind nur zwei unserer Kern-Aufgaben. Darum ist Axis der weltweite Marktführer im Bereich Netzwerk-Video.

Besuchen Sie unsere Axis Partner-Roadshow und erhalten Sie in Live-Demonstrationen detaillierte und aktuellste Informationen rund um das Thema der Netzwerk-Videotechnologie. Weitere Informationen und Anmeldung: [www.axis.com/partner-roadshow2009](http://www.axis.com/partner-roadshow2009)

[www.axis.com/encoders](http://www.axis.com/encoders)



Das AXIS Q7900 Rack ist die einzige Video-Encoder Lösung auf dem Markt, die maximale H.264-Performance bietet und gleichzeitige Videoströme in maximaler Bildrate auf allen 84 CCTV-Kanälen garantiert.

**AXIS**<sup>®</sup>  
COMMUNICATIONS



Konkurrenz stocksauer

# Telekom kündigt ISDN-Kunden

Die Deutsche Telekom streicht ISDN-Komfortanschlüsse aus ihrem Angebot. Kunden, die diese alte Anschlussart noch nutzen, erhalten deshalb ab diesem Monat ein Kündigungsschreiben. Wie viele der rund zwölf Millionen ISDN-Basisanschluss-Inhaber betroffen sind, verrät der Konzern nicht.

folker.lueck@crn.de

Die Telekom kündigt allen Inhabern eines ISDN-Komfortanschlusses. »Hier handelt es sich um eine Bereinigung im Bereich alter Kundenbestände«, erläutert Telekom-Sprecher Frank Domagala im Gespräch mit CRN. Ähnliche Maßnahmen habe es beispielsweise auch schon bei T-Online gegeben. Hintergrund der Kündigungswelle sei es, die Effizienz und Beratungsqualität der Deutschen Telekom AG zu steigern: ISDN-Komfortanschlüsse werden laut Domagala seit mehreren Jahren nicht mehr aktiv vermarktet, doch die Servicemitarbeiter müssten noch so lange darüber informiert und geschult sein, wie das Produkt genutzt werde.

Ziel der Kündigungsaktion ist es, die Kunden nicht etwa zu verlieren, sondern sie mit neuen Angeboten wie »Call & Surf« weiter zu halten, betont Domagala. Zwecks ausführlicher Produktbe-



ratung habe man für die betroffene Klientel eigens eine kostenlose Hotline eingerichtet. Die dem Branchenverband VATM angeschlossene Konkurrenz der Telekom schäumt angesichts dieser Strategie: VATM-Geschäftsführer Jürgen Grützner bezeichnet die geplante Kündigungsaktion als bedenkliche Umgehung der Verbraucherschutzvorschriften.

Das Ziel des Bonner Konzerns, die Kunden in hochpreisigeren Verträgen mit längeren Laufzei-

ten zu binden, sei offensichtlich. Das Zubuchen günstiger Wettbewerberangebote im Bereich DSL und Internet bis hin zu Preselection und Call-by-Call versuche die Telekom hingegen auszuhebeln. »Die Telekom will mit ihren Bündelangeboten den Markt weiter dicht machen«, betont der VATM-Geschäftsführer. Der Konzern nutze seine weiter marktbeherrschende Stellung im Festnetz aus, um Wettbewerb zu verdrängen und im Bereich DSL den

Marktanteil weiter auszubauen. Dieser sei bereits von 49 Prozent im Jahr 2007 auf aktuell 53 Prozent gestiegen – Tendenz weiter zunehmend.

»Wir fordern nachdrücklich, dass dem Verbraucher auch in Zukunft ISDN-Anschlüsse ohne Zwangsbündelung angeboten werden müssen, damit der Kunde weiterhin frei entscheiden kann, ob er zum Beispiel den DSL-Anschluss bei einem anderen Anbieter nutzen möchte«, unterstreicht der VATM-Geschäftsführer. Telekom-Sprecher Domagala sieht sich hier jedoch zu Unrecht angegriffen: »Der jetzt gekündigte Kunde kann selbstverständlich auch einen entbündelten Anschluss bekommen, wahlweise im analogen T-Net oder auch ISDN.«

Auch Fachhändler müssen aufgrund der jetzt gestarteten Kündigungswelle mit Rückfra-

gen irritierter Kunden rechnen. Neben Privatkunden sind dabei von dieser Maßnahme auch Kleinunternehmer und Freiberufler betroffen. Wichtig: Die ausgesprochene Kündigung betrifft laut VATM auch zugebuchte DSL-Anschlüsse, Internetzugänge sowie alle weiteren zugebuch-

ten Produkte – und damit auch die Verträge mit Wettbewerbern! Will der Kunde aufgrund der Kündigung nicht länger Telekom-Kunde bleiben, sollten Fachhändler ihm den Wechsel zu einem Wettbewerber empfehlen, rät VATM-Ge-

schaftsführer Grützner. Betroffene Kunden sollten sich außerdem bei der Bundesnetzagentur oder beim Verbraucherzentralen-Bundesverband beschweren und der Kündigung widersprechen, meint der VATM. ■



Einstiger Software-Star verschwindet vom Markt

## Open Text kauft Vignette

Der kanadische Software-Hersteller Open Text übernimmt mit Vignette einen direkten Wettbewerber und einstigen Star der New Economy. Beide Anbieter sind auf Enterprise Content Management (ECM) spezialisiert.

michael.hase@crn.de

Open Text kauft Vignette für 310 Millionen Dollar. Damit schließen sich zwei Spezialisten für Enterprise Content Management (ECM) zusammen, deren Erfolgs-

kurven in den vergangenen Jahren in entgegengesetzte Richtungen liefen. Während das kanadische Unternehmen Open Text dieses Marktsegment inzwischen gemeinsam mit IBM dominiert, hat der texanische Wettbewerber Vignette seine besten Zeiten längst hinter sich.

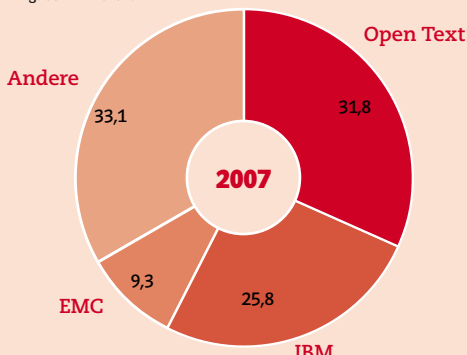
Das Unternehmen zählte zu den Überfliegern der New Economy und kam im Jahr 2000 auf einen Börsenkurs von fast 1.000 Dollar. Nach dem Platzen der

Dotcom-Blase und einigen gescheiterten Projekten, vor allem in Europa, konnte Vignette nie mehr an vergangene Vertriebsfolge anknüpfen. Die Aktie war kurz vor der Verkaufsmeldung etwa zwölf Dollar wert. Zu Glanzzeiten größer als Open Text, lag der weltweite Quartalsumsatz des Unternehmens zuletzt bei 33,6 Millionen Dollar. Die Kanadier kamen im ersten Quartal 2009 auf 192 Millionen Dollar.

Weltweit rangiert Open Text im ECM-Markt nach Umsätzen hinter IBM. In Deutschland führt das Unternehmen den Markt laut Zahlen von Gartner für 2007 mit einem Anteil von 31,8 Prozent vor IBM mit 25,8 und EMC mit 9,3 Prozent an. Die starke Position hierzulande resultiert aus der Übernahme des seinerzeit führenden deutschen ECM-Anbieters Ixos, den die Kanadier im Jahr 2003 kauften. Vignette kommt in Deutschland auf einen Marktanteil von etwa einem Prozent. ■

### Enterprise Content Management (ECM), Marktanteile in Deutschland

Angaben in Prozent



Open Text führt den deutschen ECM-Markt an

Quelle: Gartner / © CRN-Grafik 20/2009

## Finanzticker

\_\_\_ **Symantec rutscht in die Verlustzone:** Symantec hat im vierten Quartal des Fiskaljahres einen Umsatz von 1,467 Milliarden Dollar erzielt. Dies bedeutet nur einen leichten Rückgang gegenüber dem Vorjahresergebnis von 1,539 Milliarden Dollar. Allerdings belief sich der Nettoverlust dabei auf 249 Millionen Dollar, während im Vorjahr noch ein Gewinn von 186 Millionen Dollar zu Buche stand. Für das Gesamtjahr wurde ein Umsatz von 6,149 Milliarden Dollar bei einem Nettoverlust von 6,728 Milliarden Dollar verzeichnet, letzterer ist allerdings vor allem einer Abschreibung geschuldet. Der neue CEO Enrique Salem, der vor fünf Wochen sein Amt antrat, sprach trotz der wenig erfreulichen Zahlen von einem soliden Abschluss des Finanzjahres. \_\_\_ **Cisco**

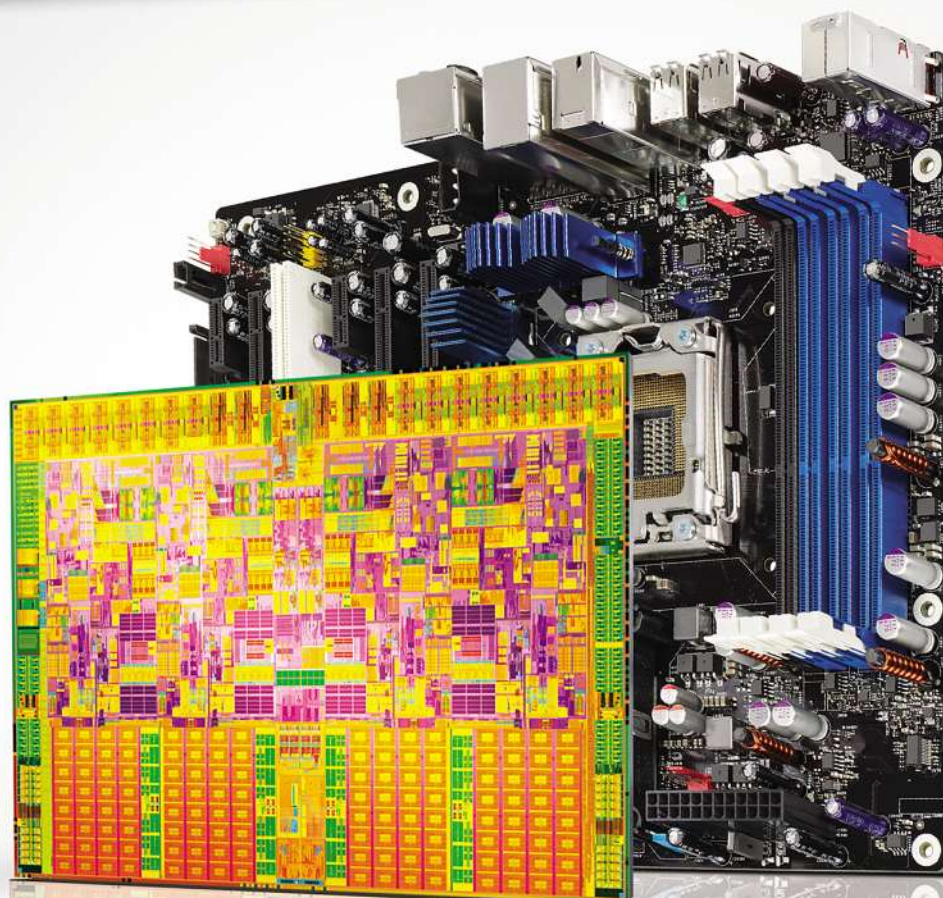
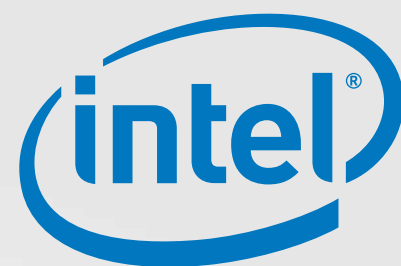
\_\_\_ **mit Umsatz- und Gewinneinbruch:** Auch der Netzwerkausrüster Cisco bekommt die Wirtschaftsflaute zu spüren: Umsatz und Gewinn sind im vergangenen Quartal erneut deutlich zurückgegangen. So fiel der Gewinn um rund 28 Prozent auf 1,3 Milliarden Dollar. Der Umsatz ging um rund 17 Prozent auf knapp 8,2 Milliarden Dollar zurück. Allerdings hatten Analysten nach Vorwarnungen des US-Konzerns ein noch schlechteres Abschneiden befürchtet. So zeigte sich CEO John Chambers bei der Bekanntgabe der Zahlen auch verhalten optimistisch und sprach von den »ersten Zeichen einer Stabilisierung«. Für das laufende vierte Geschäftsquartal erwartet Chambers ein ähnliches Umsatzminus von 17 bis 20 Prozent. \_\_\_ **Telepart erhöht Stammkapital:** Der Discount-Distributor Telepart hat Ende April das haftende Eigenkapital auf zwei Millionen Euro erhöht. Im Geschäftsjahr 2009 setzte das Unternehmen 85 Millionen Euro um, für das laufende Geschäftsjahr sind 122 Millionen Euro geplant – bei einer Umsatzrendite von mehr als vier Prozent. Aufgrund des gestiegenen Geschäftsumfanges will Telepart weitere Mitarbeiter einstellen und die Lagerkapazität vergrößern. \_\_\_ ■



# Intel® Core™ i7 Gewinnspiel

Gewinnen Sie einen Intel®  
Core i7 Prozessor Extreme  
Edition und das neue Intel®  
Desktopboard DX58SO  
Extreme Series dazu.  
Vom 11. Mai - 5. Juni 2009.

Jetzt mitmachen unter  
[www.crn.de/partnerzone/intel](http://www.crn.de/partnerzone/intel)



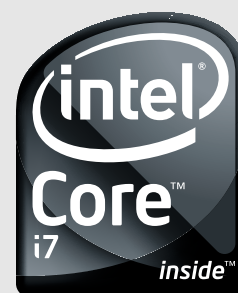
## EIN STARKES TEAM

Optimal aufeinander abgestimmt: Der superschnelle Intel® Core™ i7 Prozessor  
und das neue Intel® Desktopboard DX58SO Extreme Series.

Die neuen Intel® Core™ i7 Prozessoren liefern im Vergleich zu den Vorgängern eine um bis zu 40 Prozent<sup>1</sup> höhere Leistung ohne zusätzlichen Strombedarf. Die Rekordwerte bei Performance und Datendurchsatz erreicht der Core i7 durch Innovationen in der Chip-Architektur. Wie beispielsweise Turbo-Boost, der integrierte DDR3-Speichercontroller sowie die Intel® QuickPath-Technologie. Das Intel® PC-Mainboard DX58SO entfesselt die volle Rechenleistung der Core™ i7 Prozessoren, mit Unterstützung für bis zu acht Software-Threads. Erfahren Sie mehr unter [www.intel.de/corei7](http://www.intel.de/corei7)



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





Erfolgreiche Hausmesse »IM.Top«

# Ingram Micro auf Expansionskurs

**Ingram Micro präsentiert sich auf seiner Großveranstaltung »IM.Top« expansionslustig: Vor allem im Lösungsgeschäft sieht der Broadline-Distributor nämlich krisensicheres Wachstumspotenzial. In den Fokus-Segmenten Mobility, Security oder Virtualisierung peilt der Distributor ein organisches Wachstum an. Doch auch Akquisitionen schließt Ingram-Chef Gerhard Schulz nicht aus.**

peter.schulte@crn.de

Auch wenn die Ingram-Manager die Konkurrenz ihrer Traditionsveranstaltung »IM.Top« zur erfolgreichen April-Veranstaltung »Channel Trends + Visions« von Wettbewerber Actebis eher herunterspielten, am Ende war man wohl doch froh, dass die Ingram Micro-Hausmesse pünktlich zum zehnjährigen Jubiläum wieder gute Werte in punkto Aussteller- und Besucherzahlen erzielte. Fast 4.000 Teilnehmer, davon 2.800 Fachhandelskunden, informierten sich im OCE-Center in Poing bei München über das Angebot von rund 150 Hersteller-Partnern. Diese Teilnehmerzahlen waren natürlich auch darauf zurückzuführen, dass der Broadliner seine erfolgreiche Retailer-Veranstaltung »Retail Summer« erstmals in die Hausmesse integrierte. So informierten sich gemeinsam mit den IT-Resellern und Systemhäusern diesmal auch die Einkäufer der großen Consumer-Märkte und -ketten auf der »IM.Top«.

Gerade das Consumer-Geschäft überraschte Gerhard Schulz in der wirtschaftlich angespannten Situation zuletzt positiv: »Das Consumer-Geschäft ist getragen von der Nachfrage der Privatkunden relativ stabil, die großen Etailer verzeichnen sogar ein starkes Wachstum«, analysiert der Ingram Micro-Chef.

## Tausende Reseller qualifizieren

Trotzdem fällt seine Prognose für das zweite Halbjahr auch für das Consumer-Business eher düster aus: »Ich erwarte, dass dieser positive Geschäftsverlauf im zweiten Halbjahr einknickt, es kommt mit Anstieg der Arbeitslosigkeit zu einer Reduktion der Kaufkraft.« Im Business-to-Business-Bereich habe die Wirtschaftskrise ohnehin schon durchgeschlagen: »Große Projek-



Das Ingram-Management (von links): Robert Beck, Gerhard Schulz und Marcus Adä

te werden verschoben oder sogar abgesagt.« Über die gesamte Distribution hinweg bewege man sich im B-2-B-Geschäft bereits rund zehn Prozent unter dem Vorjahres-Niveau.

Trotzdem rückt der Distributor auf der »IM.Top« sein Value add-Angebot, vor allem den Software-Bereich, in den Fokus der eigenen Präsentationen. Denn Schulz erkennt in der gegenwärtigen

Situation auch eine Chance für den Fachhandel: Die Fachhändler könnten schließlich über IT-basierte Prozessoptimierung auch als Krisenlöser auftreten. Damit greift Schulz, der in den Jahren zuvor im Zeichen der sich anbahnenden Krise die Prozessoptimierung und damit einhergehende Skaleneffekte für seinen Channel fokussierte, nun auch auf thematischer Ebene Lösungsszenarien für die prekäre wirtschaftliche Situation im Channel auf. »Absolut wichtig ist uns, die Weiterentwicklung des Fachhandelsangebots und deren Geschäftsmodelle«, fasst der Ingram-Chef zusammen und ergänzt: »In zwölf Monaten werden

die Geschäftsmodelle vieler Fachhändler komplett anders aussehen als heute.«

## Lösungs-Reseller als Krisenlöser

Noch immer setze der Großteil der Fachhändler auf den Hardware-Verkauf und ergänze diesen um niedrigwertige Dienstleistungen. »Doch die Margen sind unter Druck, die Volumina gehen zurück – so ist dieses Geschäft nicht mehr finanzierbar.« Vor allem bei kleineren SMB-Händlern stellt Schulz eine Zunahme des Drucks fest. Den Schlüssel zu einem profitablen, zukunftsweisenden Geschäft sieht er in der Software: »Die Software ist der Schlüssel, um die Hardware-Architektur zu verkaufen.« Mit seiner stark wachsenden Value Software-Unit will der Broadliner seine SMB-Partner befähigen, in das Lösungsgeschäft einzusteigen und sich zum Lösungsanbieter weiterzuentwickeln. Der Trend spreche für die Ingram-Initiative: »Der Bereich Enterprise Software kommodisiert sich, auch SMB-Kunden brauchen Storage, Security

und Middleware«, erklärt Schulz. Jetzt will er verstärkt in die Qualifizierung der Fachhändler investieren, Workshops und Trainings anbieten. Denn bisher hätten dieses Geschäft die Top-30-Systemhäuser betrieben, künftig brauche es »Tausende Händler«. Und dass im SMB-Reseller-Bereich Ingrams Stärke liegt, honorieren auch die Lösungsanbieter, so hat beispielsweise Trend Micro den Münchner Distributor pünktlich zur IM.Top als vollwertigen VAD autorisiert, damit vertreibt Ingram nun auch das Portfolio für Großkunden an seine SMB-Kunden. Auch verweist Schulz gerne auf seine jüngsten Erfolge im Bereich VMware: 1.200 Fachhändler habe man in diesem Segment rekrutiert und ausgebildet.

## Intertrade integriert

Trendthemen, die sich durch einen verstärkten Lösungsfokus eröffneten, seien Mobility, Security und Virtualisierung. Schulz ist sich durchaus bewusst, dass auch die Wettbewerber Actebis Peacock und Tech Data längst dieselben Wachstumsbereiche forcieren. »Wir haben diese Themen

natürlich nicht erfunden. Aber wir haben rechtzeitig investiert und werden diese Themen konsequent weiterentwickeln.« Immerhin haben sich die Wettbewerber im IT-/TK-Konvergenzbereich schon entscheidend gestärkt: Actebis durch die Übernahme von TK-Distributor NT plus, Tech Data durch das Joint Venture Brightstar. Der Ingram Micro-Chef verweist zwar auf die Partnerschaft mit T-Mobile und gibt sich überzeugt, dass man organisch in den verschiedenen Lösungsbereichen wachsen könne. Gleichzeitig verweist er auf eine gut gefüllte Kriegskasse: »Ich schließe eine Akquisition nicht aus.« Schließlich gelte es, den Anspruch, der One-Stop-Shop für Reseller zu sein, zu halten. »Deshalb bauen wir unser Portfolio, wenn nötig, aggressiv aus – möglicherweise auch durch Akquisitionen.« Übernahmekandidaten gebe es genug: Schließlich sind gerade die Nischendistributoren und VADs derzeit von einer Konsolidierungswelle bedroht.

Hier gelte es zwar, Kaufpreis und nachfolgende Kosten der Integration wohl abzuwägen. Wie problemlos die Integration eines Nischendistributors aber auch verlaufen kann, zeigt das jüngste Beispiel: Kurz vor der IM.Top hat Ingram Micro den jüngst erworbenen Spezialdistributor für Datenerfassung, Intertrade, komplett auf die eigenen Systeme umgeschaltet. Damit haben alle Intertrade-Reseller Zugriff auf das Ingram Micro-Portfolio. »Wir erhalten darüber hinaus auch schon einen enormen Zuspruch der IT-Fachhändler«, erklärt Klaus Becker, Director Sales & Marketing beim Auto-ID Distributor, der sich erstmals auf der IM.Top als Teil von Ingram Micro präsentierte. ■

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



## Neues Logo

**HP Procurve rückt enger an den Mutterkonzern**

**Mit einem neuen Markenauftritt gliedert sich HP Procurve auch nach außen sichtbar enger in den HP-Konzern ein. Im vergangenen Jahr hat HP Procurve seinen Marktanteil im Switching-Markt weiter ausgebaut.**

ulrike.wendel@crn.de

HP Procurve, die Netzwerksparte von Hewlett-Packard, wächst noch enger mit dem Mutterkonzern zusammen. Nachdem der Netzwerker im November in die »Technology Solutions Group« (TSG) von HP integriert wurde, passt Procurve nun auch seinen Außenauftritt an. Statt dem Logo »Procurve Networking by HP« präsentiert man sich nun unter dem HP-Brand, der um den Zusatz »Procurve« erweitert ist. »Wir wachsen immer weiter zusammen. Da ist es wichtig, dass man auch nach außen einheitlich auftritt«, sagt Uwe Neumeier, Deutschlandchef von HP Procurve. Die eigene Organisation der Netzwerksparte bleibe allerdings auch weiter erhalten. Durch die Integration in die TSG verspricht sich Neumeier einen verbesserten Zugang zum Großkundengeschäft – ein Segment, in dem der SMB-Spezialist besonderes Wachstumspotenzial für sich sieht.



**Uwe Neumeier, Country Manager von HP Procurve in Deutschland**

Die Netzwerksparte baut ihren Marktanteil dabei seit einiger Zeit kontinuierlich aus. Im vierten Quartal 2008 ist der Marktanteil in Deutschland nach Zahlen des Marktforschungsinstituts IDC im Vergleich zum Vorquartal um 2,2 Prozent auf elf Prozent gewachsen. Damit ist Procurve die klare Nummer zwei im Markt – allerdings immer noch mit deutlichem Abstand hinter Cisco, das nach IDC-Zahlen Ende vergangenen Jahres einen Anteil von 69,4 Prozent hatte. Nach ausgelieferten Ports ist der Abstand

mit 54,7 und 19 Prozent geringer. Ciscos Unified Computing-System (UCS) sieht Neumeier gelassen entgegen. »HP hat heute

schon die Funktionalitäten, die Cisco in 18 Monaten haben wird«, sagt er. Trotz der verstärkten Konkurrenzsituation betont Neu-

meier, dass HP weiterhin mit Cisco zusammenarbeiten wird. »Wir werden auch in Zukunft Cisco vertreiben.« ■

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

## Denken Sie gerade an Ihre Datensicherung?



STORAGE



WIRELESS



MULTIMEDIA



## Store. Access. Share.

**Unser automatisches Back-up läßt nicht zu, daß Ihnen die Datensicherung über den Kopf wächst.**

- Automatisches Back-up für all Ihre Daten, egal ob PC oder Mac
- Extrem benutzerfreundlich und leicht zu bedienen
- Professionelle Sicherheit - automatische 128bit-Verschlüsselung
- WebAccess - weltweit sicherer Zugriff auf Ihre Daten von jedem PC, Mac oder iPhone
- RAID Funktionen 0, 1, 5 und 10
- Hot Spare und Spiegelung verhindern Datenverlust und sorgen für ununterbrochenen Datenzugriff
- Airflow - für eine leistungsstarke, leise Luftzirkulation im Gehäuse
- Sparen Sie bis zu 66% Strom, reduzieren Sie CO<sub>2</sub> Ausstoß
- Schaltet sich automatisch mit Ihrem PC ein oder aus
- Kleiner als ein Din A4 Papier - 17cm breit und 21,5 cm hoch
- Erhältlich mit 2TB, 4TB, 6TB und 8TB
- 3 Jahre Garantie



# BUFFALO™

www.buffalo-technology.de

Kurskorrektur bei LG

# Ulrich Kemp will aufräumen

**Das Geschäft wuchs im ersten Quartal zwar überdurchschnittlich gut, dennoch plant der designierte LG-Geschäftsführer Ulrich Kemp in der Deutschlandzentrale eine Art Frühjahrsputz: Eine bessere Produktverfügbarkeit und mehr Personalkontinuität sind wichtige Ziele.**

folker.lueck@crn.de

Er geht selbstbewusst an den Start, bleibt aber auch selbstkritisch: »Vertrauen gewinnt man nicht, weil jetzt der Uli Kemp da ist«, erklärte der im Dezember letzten Jahres als COO ins Unternehmen eingestiegene Kemp auf einem Presse-Roundtable vor wenigen Tagen. In den vergangenen Jahren sei bei LG einiges schief gelaufen, was er jetzt unter Hochdruck verbessern will: So sei es bereits gelungen, die Personalfuktuation von alarmierenden 37 Prozent auf zwei Prozent zu senken. Intern werde nun viel Deeskalationsmanagement betrieben.

Auf der »To Do-Liste« steht für Kemp jetzt unter anderem noch eine deutliche Verbesserung der Warenverfügbarkeit und ein besseres Marketing: Teilweise habe LG mit zwei PR-Aktionen alle Marketingmittel für ein Jahr verpulvert, um dann für den Rest des Jahres keine Mittel für Werbung mehr zu haben. Gemeinsam mit dem neuen Marketingchef Daniel



»LG ist in fünf Jahren dreimal so groß.«

Ulrich Kemp, COO

Fett sei jetzt ein durchgängiger Marketingplan aufgestellt. Nun gelte es, die Markenbekanntheit weiter zu steigern. Dabei sollen unter anderem die Themen Energieeinsparung und das LG-Engagement bei der Formel 1 im Mittelpunkt stehen.

Mehr Priorität erhält bei LG das Channel-Geschäft: So erhält

der Fachhandel etwa im Bereich LCD-TV Exklusivprodukte. Shop-in-Shop-Systeme werden ausgebaut, mit Stützpunktpartnerschaften will Kemp die Servicekompetenz des Handels besser nutzen und vor allem regional starke Fachhändler einbinden.

In Arbeit ist derzeit eine neue Vertriebsstrategie im Bereich Mo-

bilfunk. Produktseitig sei LG hier so gut aufgestellt wie noch nie: Der Verkauf des neuen Smartphones »Arena« sei sehr erfolgreich gestartet, erstmals seien hierzulande alle Netzbetreiber mit dabei. Mit rund 16 Prozent Umsatzzuwachs hat LG den Konkurrenten Motorola jetzt deutlich hinter sich gelassen.

Im Bereich der IT-Kanäle denkt Kemp darüber nach, auch braune Ware hier zu pushen. Auch gelte es, die IT-Distribution stärker als Logistikpartner zu nutzen. Dies soll aber nicht auf Kosten der Zusammenarbeit mit Einkaufskooperationen gehen.

## Gute Aussichten

Sollte Kemp mit seinen Kurskorrekturen Erfolg haben, geht er innerhalb von 12 bis 18 Monaten davon aus, zum CEO von LG Deutschland aufzusteigen. Zurzeit berichtet Kemp noch als COO an Uk Jung, Präsident von LG Deutschland. Die koreanische Führung habe ihm signalisiert, dass er mit seiner Planung freie Hand habe. Ein Scheitern oder ein »Stopp« aus Korea sieht Kemp gelassen: »Dann gehe ich halt

wieder Golf spielen.« Man habe in Seoul jedoch erkannt, dass es strategisch klug sei, das Top-Management auch mit Europäern zu besetzen. Dies geschehe auf allen Ebenen: Derzeit zählt der europäische Vorstand bereits fünf Nicht-Koreaner.

Doch derzeit braucht sich Kemp wohl noch keine Sorgen machen, bald wieder Dauergast auf dem Golfplatz zu sein: Der LGE-Umsatz ist im ersten Quartal 2009 weltweit um 14,6 Prozent gestiegen, der Gewinn stieg um 3,5 Prozent – gegen den Branchentrend. Besonders stark legte das Unternehmen bei Home Electronic und im Mobilfunk zu. Auch in Deutschland sind im ersten Quartal 2009 alle Bereiche – bis auf das Klimaanlage-Geschäft – gewachsen. In fünf Jahren, glaubt COO Kemp, sei LG hierzulande dreimal so groß wie heute. ■

**i** LG Electronics Deutschland GmbH  
Jakob-Kaiser-Straße 12, 47877 Willich  
Tel. 02154 492 - 0, Fax 02154 428799  
www.de.lge.com

Ausbau des Portfolios geplant

## Lenovo mit Server-Premiere zufrieden

**Der Start ins Server-Geschäft ist Lenovo nach eigenen Angaben geglückt: In Deutschland und Österreich arbeitet das Unternehmen mit 180 Fachhändlern zusammen und hat nach sechs Monaten bereits mehr als 5.000 Server verkauft.**

michael.hase@crn.de

In den Server-Markt verirrt sich nicht so leicht ein neuer Anbieter. Lenovo hat das Abenteuer trotzdem gewagt. Starthilfe erhielt der chinesische Hersteller dabei vom IT-Riesen IBM, dessen PC-Geschäft die Asiaten im Jahr 2005 übernahmen. Auf Basis eines Lizenzabkommens darf Lenovo nun auch x86-Server anbieten, die auf dem IBM-Systemdesign basieren. Mit der neuen Produktlinie ging das Unternehmen im Oktober 2008 an den Start. »Trotz der Vereinbarung mit IBM handelt es sich bei unseren Servern

um keine reinen Kopien«, betont Lars Henkel, Regional Leader Thinkserver bei Lenovo, selbstbewusst den Anteil der eigenen Entwicklung.

Zu verstecken braucht sich der Manager nach einem halben Jahr Server-Geschäft tatsächlich nicht. Das ist aus Sicht von Lenovo erfolgreich verlaufen: Mehr als 5.000 Einheiten hat der Server-Neuling nach Angaben Henkels in Deutschland und Österreich in den ersten sechs Monaten verkauft. Zum Vergleich: In Deutschland werden pro Jahr laut Experton Group etwa 200.000 Server abgesetzt. Wie

wichtig der Channel im Vertriebsmodell von Lenovo ist, belegt die Quote der indirekten Verkäufe, die bei mehr als 95 Prozent liegt.

Etwa 180 Händler bezogen bislang Thinkserver über die vier Distributoren Also, Actebis Peacock, Ingram Micro und Tech Data. Ein sehr hoher Anteil davon kaufte nach Henkels Worten loyal in beiden Quartalen ein. »Uns sind dabei einige Marktentwicklungen entgegengekommen«, räumt der Server-Verantwortliche ein. Er spielt auf die lange Ungewissheit über die Zukunft des Gemeinschaftsunterneh-

mens Fujitsu-Siemens und die Insolvenz von Maxdata im Sommer 2008 an. Der Manager kommt übrigens selbst von dem Marler Hersteller, für den er bis August tätig war.

Im Portfolio hat Lenovo zunächst Systeme mit ein und zwei Sockeln, und zwar in den Formfaktoren Tower und Rack. Mit dem Angebot deckt das Unternehmen nach eigenen Angaben etwa drei Viertel des x86-Markts ab. Dabei soll es aber nicht bleiben. »Wir werden unser Server-Portfolio kontinuierlich ausbauen«, kündigt Henkel an. Die erste Erweiterung wird der Hersteller

bereits in diesem Monat vorstellen. Darüber hinaus zählen Blade- und Storage-Systeme zu den Produktsegmenten, bei denen die Chinesen über einen Einstieg nachdenken. Denn eines ist klar: »Wir wollen weiter wachsen und Marktanteile hinzugewinnen.« ■

**i** Lenovo (Deutschland) GmbH  
Gropiusplatz 10, 70563 Stuttgart  
Tel. 01805 004618  
www.lenovo.de



Neue Geschäftsfelder

# Bell Micro setzt auf Digital Signage

**Bell Micro konzentrierte sich in den vergangenen Monaten auf eine strikte Ausgabenkontrolle und trennte sich von Produktlinien wie der IBM Software. Jetzt packt der Value Added Distributor neue Herausforderungen an wie den Aufbau des Geschäftsfelds Digital Signage.**

michael.hase@crn.de

Beim Value Added Distributor (VAD) Bell Micro kehrt wieder vorsichtiger Optimismus ein. »Wir haben unsere Erwartungen im ersten Quartal leicht übertroffen«, berichtet John Toal, President Bell Micro EMEA, sichtlich entspannt. Tatsächlich gingen die Umsätze sowohl im weltweiten als auch im europäischen Geschäft jeweils um 27 Prozent zurück. Allerdings wirkte sich der Anstieg des Dollarkurses ungünstig auf die europäischen Zahlen des Distributors aus. In lokaler Währung sanken die



**John Toal, President Bell Micro EMEA, geht mit dem Distributor neue Geschäftsfelder an**

Einnahmen im Jahresvergleich nur um sechs Prozent und legten gegenüber dem vierten Quartal 2008 sogar um vier Prozent zu. Die Sorgen waren schon einmal größer.

Die Wirtschaftskrise traf Bell Micro in einem denkbar ungünstigen Moment, als das Unterneh-

men nach dem Ausschluss von der Nasdaq im April 2008 gerade das Vertrauen der Banken zurückgewonnen hatte. Im Zuge der Restrukturierung baute der Distributor elf Prozent der Arbeitsplätze ab und senkte die Betriebskosten durch strikte Ausgabenkontrolle seit Juli 2008 um rund ein Viertel. Einschnitte nimmt Bell Micro auch im Portfolio vor: So vertreibt das Unternehmen künftig keine IBM-Software mehr, sondern nur noch Hardware-Produkte des IT-Riesen, wie Europachef Toal mitteilt. »Wir mussten in den vergangenen Monaten einige harte Entscheidungen treffen. Jetzt können wir wieder nach vorn schauen und uns künftigen Aufgaben widmen.«

Zu diesen Aufgaben zählt unter anderem der Ausbau des Geschäfts mit Kunden aus der fertigen Industrie, für die der VAD spezialisierte Server- und Speichersysteme herstellt und denen er Komponenten in die Produktion liefert. Das Industriege-

schäft gilt als Stärke der deutschen Bell-Organisation.

Große Erwartungen knüpft Bell Micro an das neue Geschäftsfeld Digital Signage, dem Fachterminus für audiovisuelle Präsentations- und Werbesysteme. Dabei arbeitet der Distributor mit dem Software-Hersteller Broadsign zusammen, der auf

ment insbesondere mit dem Wachstum zufrieden, das der VAD mit Produkten von Hitachi Data Systems (HDS) erzielt hat. Der Storage-Anbieter habe sein Geschäft zuletzt »erfolgreich auf den Channel ausgerichtet und verfügt inzwischen über ein Portfolio, das sich für den Vertrieb an mittelständische Kunden eig-

## Bell gibt das IBM Software-Geschäft auf

das Management von Digital Signage-Netzwerken spezialisiert ist. Ein All-in-One-Angebot setzt sich aus einer Lösung, die Broadsign als Software as a Service (SaaS) bereitstellt, sowie Support und zusätzlichen Servicepacks zusammen. Die digitalen Inhalte lassen sich auf unterschiedlichen Medien, vom kleinen Einzeldisplay bis zur Videowall, darstellen. Das Komplettpaket soll Systemhäusern den Einstieg in diesen Nischenmarkt erleichtern.

Im traditionellen Kerngeschäft zeigt sich das Bell-Management

net«, lobt Europachef Toal den Hersteller. Für die kommenden drei Quartale erwartet der Manager bei Bell eine Geschäftsentwicklung auf Marktniveau zwischen Stagnation und leichtem Wachstum. Und nicht zuletzt geht er fest davon aus, dass der Distributor im Sommer wieder an die Börse zurückkehrt. ■

**i** Bell Microproducts GmbH  
Prof.-Messerschmitt-Straße 3, 85579 Neubiberg  
Tel. 089 60807-0, Fax 089 60807-444  
www.bellmicro.eu/de



## Mit Cherry-Mäusen schnelle Mäuse machen!

Von wegen „graue Mäuse“! Die neue Maus-Kollektion von Cherry bringt frischen Wind in Ihr Sortiment und flotten Umsatz in die Kasse.

- Komplettes Portfolio für alle Ansprüche
- Attraktives und verkaufstarkes Design
- Clevere Funktionen und zuverlässige Technik

Schade nur, dass man sie auch mal wieder loslassen muss.

**AZURO**  
Wireless Optical  
Mobile Mouse

2,4 GHz Funk-Technik,  
Ein-/Ausschalter, 5 Tasten

Sofort verfügbar  
M-305

€ 14,99\*



**LIFE NANO**  
Wireless Laser  
Mobile Mouse

Ergonomische Laser-Maus,  
2,4 GHz, Nano-USB-Empfänger

Sofort verfügbar  
M-300R

€ 29,99\*



**JUNIOR**  
Corded Optical  
Mobile Mouse

Symmetrisches Design  
ideal für den mobilen Einsatz

Sofort verfügbar  
M-T1000

€ 14,99\*



**LADY**  
Corded Optical  
Mobile Mouse

Attraktives Dekor,  
symmetrisches Design

Sofort verfügbar  
M-T1010

€ 19,99\*



Alle Mäuse und ausführliche Infos gibt's unter [www.cherry.de](http://www.cherry.de)

\* unverbindliche Preisempfehlung inkl. MwSt.

**CHERRY**

Jetzt als Cherry Fachhandelspartner registrieren und Top-Vorteile genießen: [www.cherry.de/fachhandel](http://www.cherry.de/fachhandel)

**ACTEBIS**  
peacock

**api**  
π

**b.com**  
digital solutions

**COS**  
COS Distribution GmbH

**DEVIL**  
EDY-DISTRIBUTION

**INGRAM**  
MICRO

**OMEGA**  
& PERIPHERIE  
COMPUTER

**TJ Tech Data**

**WORTMANN AG**  
IT - Made in Germany

Seit fünf Jahren Spezialist für Absatzwerbung

## Kooperation Emendo plant mit 50 neuen Händlern

Die Fachhandelsgruppe Emendo will in diesem Jahr 50 neue Händler gewinnen. Neben dem Onlineportal steht und fällt der Erfolg vor allem über die Werbung durch Flyer. Der Händler könne dadurch mit den Retailern konkurrieren.

wolfgang.kuehn@crn.de

An Selbstbewusstsein mangelt es Eckard Tödtmann nicht. Der Geschäftsführer der Fachhandelskooperation Emendo ist überzeugt, dass man »in puncto Werbung für den Fachhandel quasi der Mercedes unter den Kooperationen – wenn nicht gar der Maybach« sei. Immerhin stehen die Fachhandels-Flyer im Mittelpunkt der Einkaufsgemeinschaft für IT-Fachhändler. Und: Seit dem Start der Gruppe zum Jahresbeginn 2004 sind bereits rund 40 Millionen »emendo info«-Flyer verbreitet worden. Somit definieren Tödtmann und Sozios André Vogtschmidt die Gruppe als »absoluten Spezialisten für die Absatzwerbung im Fachhandel«.

In der Tat unterscheidet sich Emendo von vielen anderen Fachhandelskooperationen dadurch, dass die derzeit 138 angeschlossenen Händler – für das laufende



Eckard Tödtmann, Geschäftsführer Emendo (links), und Sozios André Vogtschmidt

Jahr sind knapp 50 weitere Händler geplant – vor allem »Fachhandels-Flyer mit Fachhandelsprodukten und Fachhandelsmarge« erhalten. Soll heißen: Emendo stellt unter der Dachmarke seinen Mitgliedern – etwa 90 Prozent davon sind IT-Fachhändler mit Ladenlokal – professionelle

Marketingleistungen sowie ein Online-Einkaufs- und Partnerportal »emendo trade community« zur Verfügung. Dieses Portal verfügt unter anderem über einen Datenstamm mit rund 150.000 Artikel in Realtime, ermöglicht Preisabfrage mit eigener Kundennummer, Frachtkos-

ten-Optimierung, Benutzer-Steuerung, ausgewählte Lieferanten, Diskussions-Forum, oder auch ein Kompetenz-Netzwerk.

### Professionelle Marketingleistungen

Tödtmann legt vor allem Wert auf die Feststellung, dass der Verbund seinen Mitgliedern Produkte anbiete, »die bei attraktiven Preispunkten, Kundenfrequenz und Marge bringen«. Damit könnten die Händler »auf Augenhöhe mit Retailern und Flächenmärkten« konkurrieren. So könne ein Fachhändler beispielsweise mit einem Einkaufsvolumen von 500.000 Euro und entsprechenden Kosten für die Zentralregulierung auch jeden Monat 30.000 Flyer streuen. »Mit dem Zusatzertrag kann er am Ende dann zwei Buchhalterin-

nen und sogar einen Familienurlaub bezahlen«, sagt der Emendo-Chef. Außerdem brauche sich die Einkaufsgemeinschaft, die den Außenumsatz seiner Mitglieder für 2008 mit etwa 85 Millionen Euro angibt (2009 sind 115 Millionen geplant) in ihren Leistungen nicht vor dem Wettbewerb verstecken. So hätten die Mitglieder den Vorteil, dass die Leistungen »nicht zu Lasten des Händlers gehen, denn wir verdienen nichts an den Einkaufspreisen«. Ganz ohne Mitgliedsbeiträge geht es allerdings auch bei Emendo nicht: Marketingpartner bezahlen 39 Euro im Monat, Einkaufspartner 59 Euro. ■

**i** Emendo Kooperationsmanagement GmbH & Co.KG  
Kolkampweg 1, 32278 Kirchlangern  
Tel. 05223 49306-06, Fax 05223 49306-07  
www.emendo.net

Rückgang der Channel-Umsätze

## Step Ahead treibt Partner zu Verbesserungen an

**Auf seinem Partnerkongress vermeldete Step Ahead zwar 20 Prozent Umsatzwachstum, gleichzeitig aber einen Rückgang der Channel-Umsätze. Der ERP-Hersteller forderte seine Partner darum wiederholt und mit Nachdruck zu einer Reihe von Verbesserungen auf: Allen voran die Ausweitung des Beratungsgeschäfts und eine klarere Zielgruppenorientierung.**

karena.friedrich@crn.de

Nach zehn Jahren Step Ahead zog Geschäftsführer Wolfgang Reichenbach auf dem Jubiläumspartnerkongress eine positive Bilanz: 31 Mitarbeiter, 47 Partner, 500 Kunden. Und ein aktuelles Umsatz- und Ertragswachstum von 20 Prozent, das sich allerdings nur auf das Gesamtergebnis bezieht. Bei den Partnerumsätzen musste der ERP-Hersteller dagegen einen Rückgang ver-

zeichnen. Genaue Zahlen nannte Reichenbach nicht, sondern stellte gleich einen ganzen Maßnahmenkatalog vor, um diesen Trend wieder umzukehren oder zumindest zum Stillstand zu bringen. Der Geschäftsführer räumte zwar ein, dass das Minuswachstum sicherlich auch der Krise zugespro-

chen werden könne, umso dringender müssten die Partner aber nun wichtige Anregungen umsetzen. Diese waren zumindest für diejenigen Teilnehmer nichts Neues, die den Kongress bereits im letzten Jahr besucht hatten. So forderte der Hersteller seine Partner auch in diesem Jahr eindringlich dazu auf, ihr Consulting-Geschäft auszubauen. Dreh- und Angelpunkt ist das seit Ende letzten Jahres verfügbare Business-Process-Management-Modul, mit dem Partner die Geschäftsprozesse ihrer Kunden modellieren und

Softwarepflege kostenlos zur Verfügung. Dazu gehören beispielsweise die Aufgabenplanung für Mitarbeiter oder die auftragsgestützte Projektabrechnung. Das neue Modul Kampagnenmanagement setzt auf dem bekannten Adresspool auf und ermöglicht die Planung mehrstufiger Kam-

### Klare Zielgruppenansprache statt blindem Aktionismus

pagnen oder Kundenansprachen. Steps Business Solution 2009 ist ab 18. Mai 2009 verfügbar. Aufgrund der großen Nachfrage im Channel bietet der Hersteller ab sofort auch die Kundenbeziehungsmanagement-Funktionalitäten als eigenständiges CRM-Paket an. ■

nismus in schwierigen Zeiten. Dazu gehöre auch eine professionellere Online-Vermarktung. »Unternehmen beurteilen Dienstleister auch nach ihrem Firmenauftritt im Netz.« Im Gegenzug will der Hersteller seine Partner verstärkt mit Lead-Generierung unterstützen.

Neben vertrieblicher »Nachhilfestunden« gab es auch einen Ausblick auf die neue Version 2009 des ERP-Flaggschiffes »Steps Business Solution«. Viele der funktionalen Neuerungen stellt der Hersteller im Rahmen der

Step Ahead AG  
Burgweg 6, 82110 Germering  
Tel. 089 894060-0, Fax 089 89406010  
www.stehead.de



Step Ahead-Geschäftsführer Wolfgang Reichenbach zog nach zehn Jahren eine positive Bilanz



Geglückter Markteintritt

## Qitera geht auf Partnersuche

**Qitera legt einen geglückten Start hin: Erst seit der CeBIT ist der junge Kasseler Software-Anbieter mit seiner Suchtechnologie am Markt und hat dafür bereits 25 Kunden gewonnen. Mittlerweile steht das Unternehmen mit mehr als 20 potenziellen Partnern in Kontakt.**

michael.hase@crn.de

So wünscht sich wohl jedes Unternehmen den Markteintritt: Das Kasseler Start-up Qitera stellte seine Suchtechnologie für Unternehmen erstmals zur CeBIT im März vor. Inzwischen hat der Anbieter bereits die ersten 25 Kunden gefunden, der Kreis der Interessenten ist fast drei Mal so groß. Die Nordhessen bieten ihre Social Search-Lösung als Software as a Service (SaaS) an. Für den Kunden wird dabei eine monatliche Gebühr von 20 Euro pro Nutzer fällig.

Alternativ lässt sich Qitera im Unternehmen installieren. Dann

kämen auf ein größeres Unternehmen allerdings leicht Kosten in Höhe eines mittleren fünfstelligen Euro-Betrags zu. »Die überwiegende Zahl der Kunden wird sich deshalb wohl dafür entscheiden, Qitera als Service zu nutzen«, erwartet Qitera-Geschäftsführer Jörg Lamprecht. Die Einstiegshürden liegen so für den Anwender relativ niedrig, weil kaum Anfangsinvestitionen erforderlich sind. Zugleich kommt der Anbieter wesentlich schneller zum Vertragsabschluss. »Bei einer Inhouse-Variante wäre der Vertriebszyklus zehn Mal so lang«, sagt Lamprecht.

### Social Search-Lösung als SaaS

Im nächsten Schritt sucht Qitera jetzt Beratungs- und Schulungspartner. Denn die Einführung des Services ist für den Anwender nicht völlig selbsterklärend. Prinzipiell können diese Partner das Angebot auch vertreiben. Mit mehr als 20 Unternehmen, die

potenziell für den Qitera-Channel in Frage kommen, stehen die Nordhessen derzeit in Kontakt. Erster offizieller Partner ist die Firma Nethinks aus Fulda. Beim Hosting der Service-Plattform arbeitet das Software-Unternehmen mit T-Systems Multimedia Solutions zusammen.

Mit Qitera können Nutzer nicht nur Dokumente nach Themen geordnet verwalten, sondern können relevante Informationen auch im Team austauschen. Der Service lässt sich in Google einbinden, so dass Dokumente, die in Qitera abgelegt sind, in einem separaten Feld auf der Trefferliste

präsentiert werden. Im aktuellen Update, das in diesem Monat veröffentlicht wird, erweitert der Anbieter die Möglichkeiten, Informationsquellen im Web automatisiert zu erschließen.

Die Integration in Google hält Steve Janata von der Experton



»Die überwiegende Zahl der Kunden wird Qitera als Service nutzen.«

Jörg Lamprecht,  
Geschäftsführer von Qitera

Group für die richtige Strategie. »Anders als so mancher Anbieter von Suchtechnologien tritt Qitera nicht als vermeintlicher Google-Killer auf«, lobt der Analyst den Realitätssinn des Start-ups. Allerdings ist Janata in dem Fall nicht ganz unparteiisch. Der Channel-Experte berät Qitera bei der Entwicklung des Partnerprogramms. Und nicht ganz zufällig sitzen das Start-up und die Experton Group in Kassel im selben Gebäude. Qitera-Mitgründer Carlo Velten machte sich zuvor als Open Source-Experte des Beratungsunternehmens einen Namen. Auch Lamprecht und René See-

ber, der dritte im Führungsteam, sind in der Branche keine Unbekannten. Sie gründeten gemeinsam die Software-Firma Cobion, die 2005 von Internet Security Systems (ISS) gekauft wurde, ehe das US-Unternehmen im Jahr darauf von IBM geschluckt wurde. Lamprecht und Seeber entschieden sich allerdings gegen eine Perspektive als Manager in einem globalen IT-Konzern und gründeten Qitera. ■

**i** Qitera GmbH  
Königstor 23, 34117 Kassel  
Tel. 0561 7664355-0, Fax 0561 7664355-7  
www.qitera.de

## Treffpunkt Fachhandel Perspectives 2009 Impulse für Ihr Business: 19. Juni 2009

9.00 bis 17.30 Uhr Fachhandelsmesse, 19.30 Uhr Party „¡Bienvenidos al Caribe!“

Das erwartet Sie:

- 1000 m<sup>2</sup> Messefläche
- 60 ITK-Aussteller
- Einkaufsvorteile durch attraktive Messe-Angebote
- Neue Dienstleistungsangebote unserer Partner
- Informative Workshops und spannende Impulsvorträge
- Networking für Ihren Geschäftserfolg

Unsere Partner zeigen ihr Portfolio:



## Jetzt anmelden!

Online unter [www.perspectives.herweck.de](http://www.perspectives.herweck.de)

Herweck AG  
Im Driescher 10  
D-66459 Kirkel  
[www.herweck.de](http://www.herweck.de)  
[info@herweck.de](mailto:info@herweck.de)  
Telefon 0 68 49/90 09 - 0  
Telefax 0 68 49/90 09 - 100

**herweck**





#### EU bremst TK-Markt

folker.lueck@crn.de

Der Branchenverband Bitkom befürchtet, dass die Verabschiedung des neuen EU-Rechtsrahmens in der Telekommunikation (»Telekom-Paket«) scheitert. Da sich die EU-Parlamentarier nicht auf einen Kompromiss zu Internetsperren für kriminelle Online-Nutzer einigen konnten, steht das Gesetzesvorhaben auf der Kippe. Der Ministerrat muss nun am 12. Juni über das Telekom-Paket entscheiden. Es wird damit gerechnet, dass das Gesetzesvorhaben erneut in ein langwieriges Vermittlungsverfahren geht. Ein Scheitern werfe den Telekommunikationssektor um Jahre zurück, warnte Bitkom-Präsident August-Wilhelm Scheer.

#### Mehr Kabel-Shops

folker.lueck@crn.de

Der Kabelnetzbetreiber Kabel Deutschland (KDG) expandiert mit seiner Shopkette: 60 Läden sind bereits eröffnet, weitere 20 Neueröffnungen sind in Planung. Erst Mitte April hat ein neuer Shop in Nürnberg geöffnet. Durch drei Symbole am Eingang wirbt KDG für das eigene Telefon-, TV- und Internet-Angebot. Die Shops sollen andere Vertriebsformen wie Shop in Shop-Systeme im Fachhandel ergänzen. Die KDG-Läden steigerten im aktuellen Geschäftsjahr ihren Absatz deutlich.

#### Aetka startet Mobile Internet-Kampagne

folker.lueck@crn.de

Mit der Marketing-Kampagne »Mobiles Internet für alle!« will Aetka die angeschlossenen Shop-Mitglieder gegenüber den Endkunden als Spezialisten für das Thema mobiler Internetzugang auffälliger positionieren. Die Kampagne beinhaltet ein POS-Dekopaket, Aktionsprodukte und Postkarten für die gezielte Kundenansprache. Damit beworbene Geräte auch live zu sehen sind, bietet Aetka seinen Mitgliedern zusammen mit dem Dekopaket wechselnde Geräteaktionen zu Vorzugskonditionen. ■

### Teil 1: UMTS/HSDPA

# Wie vermarkte ich Mobile Internet?

**TK-Fachhändler sind mit der Problematik meist vertraut. Doch im Gefolge von HSDPA-Notebooks und Smartphones muss sich auch der IT-Handel zunehmend mit »Mobile Internet« – und damit auch mit Datentarifen – auseinandersetzen. Lesen Sie hier, was Sie zu diesem Thema an Basics wissen müssen.**

folker.lueck@crn.de

Die Netzbetreiber und Provider machen es dem Handel nicht immer einfach: Während in der Werbung oft die übersichtliche Tarifgestaltung beworben wird und der Kunde diese folglich auch erwartet, muss der Händler im Endeffekt über dutzende Tarife unterschiedlicher Anbieter und die jeweiligen Einschränkungen Bescheid wissen. Zur fachkundigen Beratung gehört es aber auch, die Nutzungsbedürfnisse des Kunden zu ermitteln. Wichtige Aspekte sind auch die Netzabdeckung und technische Grundlagen, die der Händler auch vermitteln muss.

Klingt gar nicht so einfach? Jein! Die Netzbetreiber erkennen langsam, dass Sie den Handel mit der Datenvermarktung anfänglich überfordert haben. Zunehmend werden deshalb über die Distributionspartner oder online Mobile-Internet-Schulungen angeboten. So startet etwa Vodafone in diesem Monat ein neues Partnerportal mit einem speziellen E-Learning-Bereich, wo sich der Partner online für den Einstieg in die Vermarktung mobiler Datenlösungen zertifizieren kann. Na bitte, es geht doch!

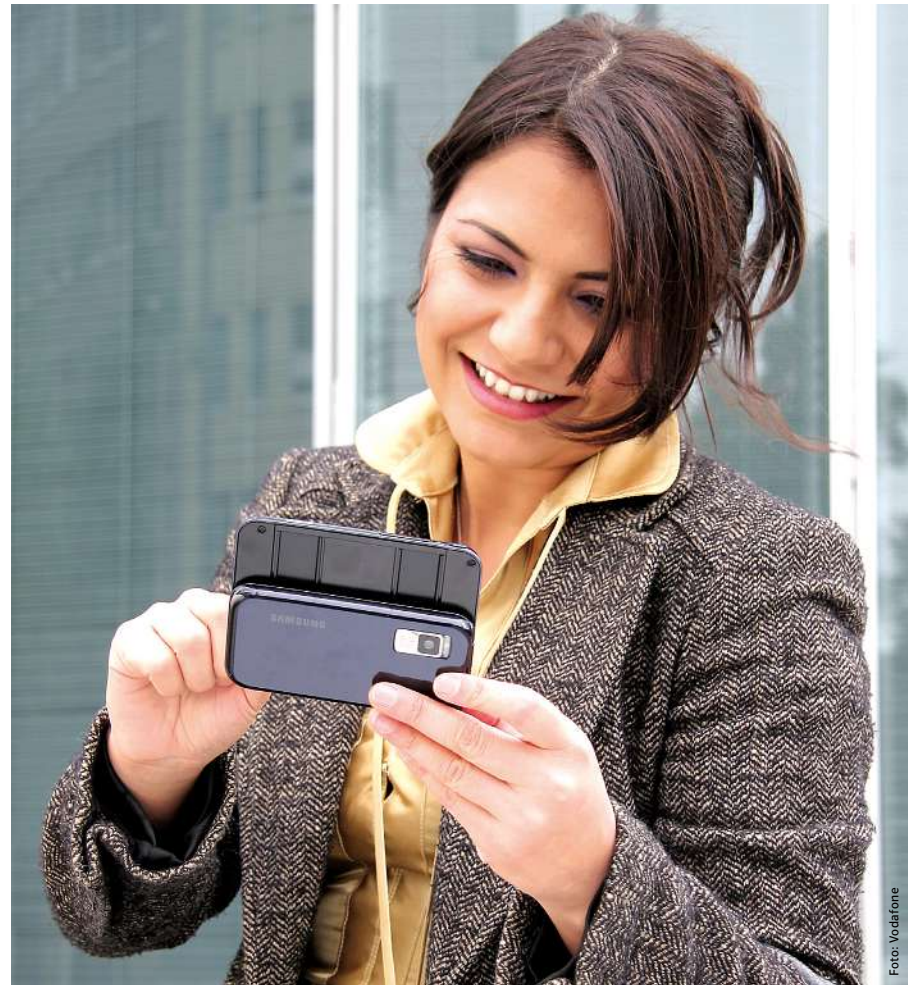
Eher verwirrend hört sich an, was uns E-Plus zu den hauseigenen Datentarifen erklärt: »Gelegenheitssurfer und Einsteiger fahren bei E-Plus und Base gut mit der »Handy Internet Top3«-Flat, da hier außerhalb der drei Inklusivseiten des »Surf&Mail«-Portals – die jeden Monat frei gewählt werden können – jedes weitere verbrauchte MByte mit fairen 1 Euro berechnet wird. Die »Handy Internet Top3«

## Gelegenheitssurfer oder Voll-Profi im Visier?

Flat kann als Option mit sechsmonatiger Mindestlaufzeit zu einem bestehenden Tarif dazugebucht werden.« Haben Sie alles verstanden? Wir nicht!

Grundsätzlich muss der Händler am POS abklären, wofür der Kunde den mobilen Datenzugang eigentlich braucht. Geht es in erster Linie darum, am Samstagabend die aktuellen Bundesliga-Ergebnisse abzurufen? Oder handelt es sich um einen professionellen Anwender, der jeden Tag dutzende E-Mails beantworten muss und dabei ständig unterwegs ist?

Basics sind natürlich auch Kenntnisse zu den einzelnen Übertragungstechnologien wie GPRS, EDGE, UMTS, HSPA. Für



**Mobile Internet wird immer beliebter: Wichtig ist im Kundengespräch die konkrete Bedarfsermittlung**

den Kunden meist jedoch wichtiger: Geht es vorrangig ums googeln, Informationssuche, E-Mail oder geht es um große Downloads, Streaming? Denken Sie auch an die Netzabdeckung! Noch immer zeigen viele Tests, dass die D-Netze (T-Mobile, Vodafone) besser ausgebaut sind als die E-Netze (E-Plus, O<sub>2</sub>). Ist der Nutzer viel im ländlichen Raum unterwegs, kann dies ausschlaggebend für seine Kundenzufriedenheit sein.

Bei der Tarifwahl ist auch ein entscheidender Faktor, ob der Kunde den Datentarif für ein Smartphone oder für das

Notebook wünscht: Wer das mobile Internet nur über das Handy nutzt, ist in der Regel bei einem anderen Datentarif besser aufgehoben als der Laptop-Vielnutzer. Die Frage nach der Hardware erklärt letztlich auch, ob es um den Abruf vergleichsweise kleiner Datenmengen geht oder nicht. Volumen- oder Zeittarife lassen die monatlichen Kosten im Regelfall nicht so stark steigen wie eine – für Vielnutzer sinnvolle – Flatrate. Wichtig bei den Flatrates: Die meisten Angebote beinhalten ein Limit von fünf Gigabyte im Monat – bei Überschreiten erfolgt eine Tempodrosselung. Nicht zuletzt: Ist der Mobile Internet-Nutzer viel im Ausland unterwegs, muss ein

spezieller Auslandstarif gewählt werden. Teures Daten-Roaming verursacht sonst eine Monatsrechnung, die schnell ins Vierstellige gehen kann.

## Provisionen

Tröstlich: Sowohl die Netzbetreiber, als auch die Tarif-Spezialisten der TK-Distributoren helfen Händlern bei der Auswahl passender Datentarife, wenn denn beim Kunden dessen konkreter Bedarf ermittelt wurde. Die konkrete Vermittlung des Vertrags erfolgt dann in den meisten Fällen über eine webbasierte Aktivierungsplattform oder über ein eigenes Aktivierungsprogramm der Netzbetreiber und Provider. Die Höhe der Provisionen, die ein Fachhändler bei der Vermarktung von Datentarifen verdienen kann, ist meist den Portalen der Distributoren zu entnehmen. Die Ansprechpartner in der Distribution helfen auch bei den Themen Aktivierung, Provision und Warenverfügbarkeit. ■

i  
www.1und1.de  
www.eplus.de  
www.mobilcom-debitel.de  
www.o2online.de  
www.t-mobile.de  
www.vodafone.de



# EINER FÜR ALLE – ALLE FÜR EINEN UND WIR FÜR SIE!

Tech Data FORUM 2009  
28. Mai 2009 | München



**F O R U M**  
2 0 0 9

## [ TOP-Themen ]

Finden Sie gebündelt unter einem Dach spezielle Themen wie zum Beispiel Virtualisierung, Storage/Server, Unified Communications/Networking, PC/Mobile Computing, Display Solutions, Printer/Supplies und Multimedia mit allen wichtigen Informationen über das jeweilige Sortiment auf einen Blick.

## [ TOP-Business ]

Profitieren Sie von unserer Fachkompetenz: Unsere Kompetenzbereiche e-Services und Credit Services, sowie Produkt-Highlights unserer rund 100 Herstellerpartner schaffen Synergien, die einen echten Mehrwert für Ihr Kerngeschäft bedeuten.

## [ TOP-Kontakte ]

Pflegen Sie Ihre Kontakte in unserer Business-Lounge – Ihrem Vor-Ort-Büro mit Telefon, Fax und Internetzugang – und nutzen Sie das persönliche Gespräch mit unseren Fachspezialisten.

## [ TOP-Vorträge/-Workshops ]

Lauschen Sie geballter Fachkompetenz in über 25 Vorträgen und interessanten Workshops mit brauchbaren Praxistipps und neuen Geschäftsideen.

## [ TOP-Unterhaltung ]

Verpassen Sie nicht die zahlreichen Gewinnspiele, Attraktionen und den Chill-out in unserer Wellness Lounge mit gemütlichen Liegen und Hängematten zum Entspannen bei coolem Sound oder Kinogenuss. Die legendäre Abschluss-Party im Muffatwerk, in der Münchner City, rundet das FORUM in ausgelassener Atmosphäre ab.

## [ TOP-Hersteller ]

Finden Sie unter einem Dach Lösungen unserer rund 100 namhaften Hersteller wie Acer, Adobe, Fujitsu, HP, Intel, Kingston, Kyocera, Lenovo, LG, Microsoft, MSI, Samsung, Seagate, Symantec, Toshiba, VMware oder Western Digital.

Anmeldung und weitere Informationen zum FORUM:  
[www.techdata.de/forum2009](http://www.techdata.de/forum2009)





Foto: Gettyimages/photodisc

Informationspolitik in der Kritik

# Gekürzte Kreditlinien setzen den Handel unter Druck

**Die Wirtschaftskrise macht sich auch bei der Finanzierung bemerkbar: Die Kreditversicherer sind bei der Vergabe von Kreditlinien strenger geworden. Risiken werden kritischer und häufiger bewertet als vor einigen Monaten, mit pauschalen Kürzungen müssen Händler allerdings nicht rechnen.**

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

Gekürzte IT-Budgets bei den Kunden, gestiegene Ausfallrisiken, Turbulenzen an den Kapitalmärkten: Auch der IT-Handel bekommt die schwache Konjunktur zu spüren. Um Projekte zwischenfinanzieren zu können, sind Kreditlinien für Reseller wichtiger denn je. Doch angesichts der angespannten Wirtschaftssituation reagieren auch die Kreditversicherer nervös. Bei der Vergabe von Kreditlimits gehen sie wesentlich restriktiver vor, als noch vor wenigen Monaten. Die Situation des Fachhandels verschärft sich damit weiter.

»Das Thema Kreditklemme trifft auch den Handel und Dienstleister«, weiß etwa

der Finanzchef von Computacenter, Hans-Georg Freitag. »Seit Verschärfung der Wirtschaftskrise im vierten Quartal 2008 stehen die Limits generell bei den Kreditversicherern stärker unter Beobachtung«, hat auch der Vorstandsvorsitzende von Cancom, Klaus Weinmann, festgestellt. Beide Systemhäuser sind nach eigenen Angaben von den gekürzten Kreditlinien allerdings nicht betroffen.

Aufgabe der Kreditversicherer ist es, die Lieferantenkredite ihrer Kunden gegen Zahlungsausfälle abzusichern. Dazu beurteilen sie die Bonität der Abnehmer ihrer Kunden anhand eines Ratingsverfahrens.

Das Bonitätsurteil beruht unter anderem auf Bilanzen und Geschäftsberichten, Bankauskünften sowie eigenem Know-how des Versicherers. Anhand der Ratingstufe wird der Betrag festgelegt, für den der Händler bei seinem Distributor Waren bestellen kann.

## Risiken neu bewertet

Die Risiken eines Unternehmens werden immer wieder neu bewertet, erfolgt die Einstufung in eine schlechtere Ratingstufe, können die Limits gekürzt werden. Bei geringeren Deckungen hat der Distributor

zwei Möglichkeiten: Setzt er die Entscheidung des Kreditversicherers konsequent um, sinken seine Umsätze. Gewährt er eigenständig höhere Lieferantenkredite, steigt sein Risiko.

Bei der Vergabe von Kreditlinien sind die Kreditversicherer in den letzten Monaten deutlich restriktiver geworden. Die Risiken der Händler werden kritischer und häufiger beurteilt als in guten Jahren. Überfälligkeiten musste ein Distributor früher etwa erst nach 120 Tagen melden, nun möchten die Versicherer innerhalb von 30 bis 60 Tagen informiert werden. »Die Versicherer agieren nicht strenger,



aber schneller und entschlossener«, sagt der Leiter des Kredit- und Mahnwesens bei Actebis Peacock, Werner Fischer.

Auch »weiche Faktoren« wie Informationsverhalten und Pünktlichkeit der Händler wirken sich bei Versäumnissen schneller negativ auf das Rating aus und können dazu führen, dass Kreditlinien eingefroren werden. Für Reseller ist es deswegen entscheidend geworden, die angeforderten Kennzahlen immer aktuell und griffbereit zu haben. »Beim Informationsverhalten mancher Systemhäuser gibt es allerdings Defizite«, kritisiert der Geschäftsführer des Systemhausverbundes Computer Compass, Dirk Henniges. Die Information über Ist-Zahlen werde oft zu lax gehandhabt, Bilanzen sagten zu wenig aus. »Das rächt sich in Zeiten, in denen die Kreditlinien enger werden.« Dass Computer Compass seine angeschlossenen Systemhäuser immer dazu aufgefordert habe, ihren Informationspflichten gegenüber den Versicherern nachzukommen, mache sich nun bezahlt, denn weder der Gruppe noch den einzelnen Systemhäusern seien bisher Limits gestrichen worden. Die Händler müssten ihre Informationspolitik umstellen, bestätigt auch Reinhold Ittermann, Director Finance &

Controlling bei Ingram Micro. »Wir können aber schon seit Monaten bei vielen Händlern ein Umdenken feststellen.«

Gekürzte Kreditlinien bestätigen auch die Kreditversicherer selbst. »In Krisenzeiten wie diesen schauen wir uns die Risiken noch genauer und häufiger an«, sagt Uwe Kniehs, Sprecher des größten Kreditversicherers Euler Hermes. Wenn ein

Einschätzung der Kreditwürdigkeit			
	2007	2008	Aussichten 2009
Telekommunikation (Netzbetreiber)	A	A	A
Chemie	A-	A-	A-
Elektronik	A	A-	B+
Handel	A-	A-	B+
Maschinenbau	A-	A-	B+
Telekommunikation (Hardware)	B+	B+	B+
Informationstechnologie	B-	B-	B-
Automobil	B-	B-	C+

A = hoch, B = mittel, C = schlecht  
Quelle: Coface

**Angst vor Zahlungsausfällen: Die Kreditversicherer korrigieren die Ratings für manche Branchen nach unten**

Unternehmen die nachgefragten Informationen nicht zur Verfügung stelle, sei man schneller geneigt, die Kreditlinie nicht zu gewähren. »Kreditlimitanpassungen werden in der Regel dann vorgenommen, wenn aufgrund eines reduzierten Einkaufsvolumens des Abnehmers ein niedrigerer Bedarf entsteht oder sich die Bonität des Abnehmers verschlechtert«, erklärt auch Andreas Langen, Hauptbevollmächtigter für Deutschland beim zweitgrößten Kreditversicherer Atradius. Allerdings haben sich auch die Ausfallrisiken für Lieferantenkredite erhöht: Die gegenüber den kreditversicherten Unternehmen ausbezahlten Beträge sind nach Angabe von Atradius gegenüber dem Vorjahr um mehr als 50 Prozent gestiegen. Würden konkrete Engagements einem höheren Risiko unterliegen, sei die Reduzierung der Limite ein notwendiges Instrument, bestätigt auch der Kreditversicherer Coface.

Nach Einschätzung von Marktbeobachtern wurden die Kreditlinien im Durchschnitt um 20 bis 30 Prozent gekürzt. Limitreduzierungen erfolgen allerdings normalerweise nicht pauschal über ganze Branchen oder Länder hinweg, sondern sind das Ergebnis von Einzelfallprüfungen. »Bei der Beurteilung der Risiken stel-



**Dirk Henniges, Geschäftsführer des Systemhausverbundes Computer Compass**

len wir auf den individuellen Einzelfall ab und nicht auf eine generelle Branchenbetrachtung«, stellt Thomas Langen von Atradius klar. Auch die großen Distributoren sehen keine Kreditlimitkürzungen nach der Rasenmähermethode. »Es gibt keine pauschalen Kürzungen. In Einzelfällen werden Kreditlinien gekürzt, aber das ist dann meist berechtigt und nachvollziehbar«, sagt Actebis-Finanzexperte Werner Fischer.

## Fatale Folgen für manche Händler

Für den einzelnen Händler heißt das: Seine Kreditlinie wird entweder überhaupt nicht oder drastisch gekürzt. Die Folgen können dann allerdings beträchtlich sein. Da viele Händler eine niedrige Eigenkapitalquote haben, können Projekte daran scheitern, dass die Vorfinanzierung nicht zustande kommt. »Wir stellen gelegentlich fest, dass die Insolvenz bei Händlern auch im Zusammenhang mit den Kreditversicherungen zu sehen ist. Sie sind deutlich restriktiver in ihren Vergaberichtlinien geworden«, beklagt der Geschäftsführer Action IT, Gernot Sonnek. »Häufig scheinen eher interne Anweisungen bei der Vergabe ausschlaggebend zu sein, als die Gesamtsituation eines Unternehmens. So lässt man die Händler im Regen stehen, treibt sie an den Rand des Ruins. Die Position der Kreditversicherer ist einfach zu stark geworden. Das ist für die Branche gefährlich.« ■

### CRN-Interview

## »Die Vergabekriterien sind strenger geworden«

**Gekürzte Kreditlinien bringen so manchen Händler in Krisenzeiten in zusätzliche Schwierigkeiten. CRN sprach mit Reinhold Ittermann, Director Finance & Controlling bei Ingram Micro über die Gründe für gekürzte Kreditlinien und darüber, wie sich betroffene Händler verhalten sollten.**

ulrike.wendel@crn.de

**CRN:** Sind die Kreditversicherer in den letzten Monaten beim Festlegen der Kreditlinien strenger geworden?

**Ittermann:** Die Kreditversicherer kürzen zurzeit relativ massiv die Kreditlinien. Wir stellen in Summe eine Kürzung zwischen 25 und 30 Prozent fest. Allerdings passiert

das nicht pauschal. Ich denke, das Vorgehen der Versicherer ist auch legitim, denn die Risiken werden in Krisenzeiten nun einmal höher.

**CRN:** Wie hat sich die Vergabepaxis der Kreditversicherer konkret geändert?

**Ittermann:** Die Kriterien bei der Vergabe von Kreditlinien sind deutlich strenger geworden. Grund für die Kürzung der Kreditlimits ist in den meisten Fällen eine zögerliche Informationspolitik der Händler. Die Versicherer schicken oft Standardschreiben. Werden diese nicht innerhalb der vorgegebenen Frist beantwortet, werden die Linien gestrichen. Die Händler müssen sich umstellen, was die Aktualität ihrer Informationspolitik betrifft. Wir können aber schon seit Monaten bei vielen Händlern ein Umdenken feststellen.

**CRN:** Was können Sie betroffenen Händlern empfehlen? Wie sollte sich ein Reseller, dem die Kreditlinien gekürzt wurden, verhalten, um aus dieser Klemme wieder herauszukommen?

**Ittermann:** Der Händler muss schnellstmöglich mit uns reden, denn die Drittfianzierer werden ihm nicht helfen. Ganz wichtig ist es dann, Zahlen und Pläne offen zu besprechen, damit wir reagieren können. Wir übernehmen in dem Fall gerne die Vermittlerrolle. Außerdem bieten wir unseren Kunden auch eigene Maßnahmen an wie höhere Kreditlimits, Projektfinanzierungskonten und verlängerte Zahlungsziele. Diese Instrumente werden in letzter Zeit wieder stärker in Anspruch genommen. Auch wir brauchen dann aber natürlich die entsprechenden Informationen. ■



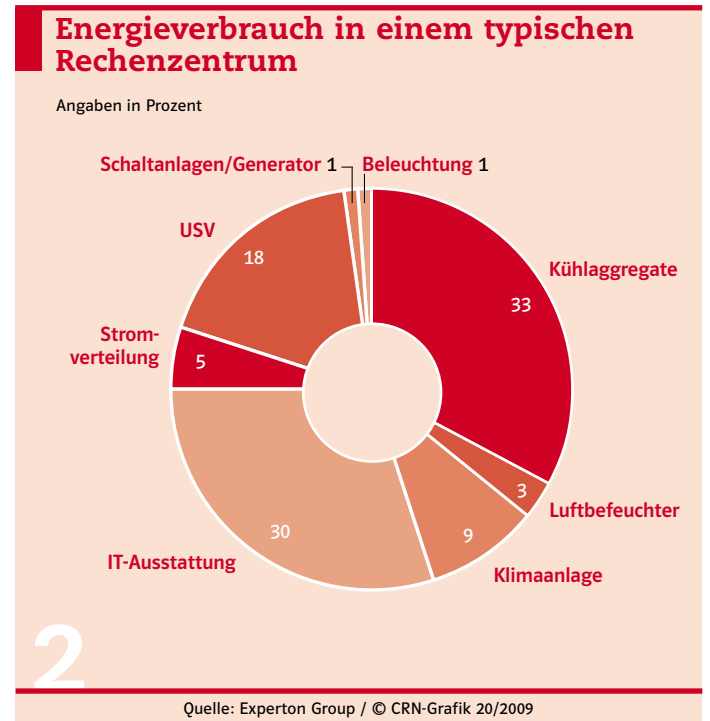
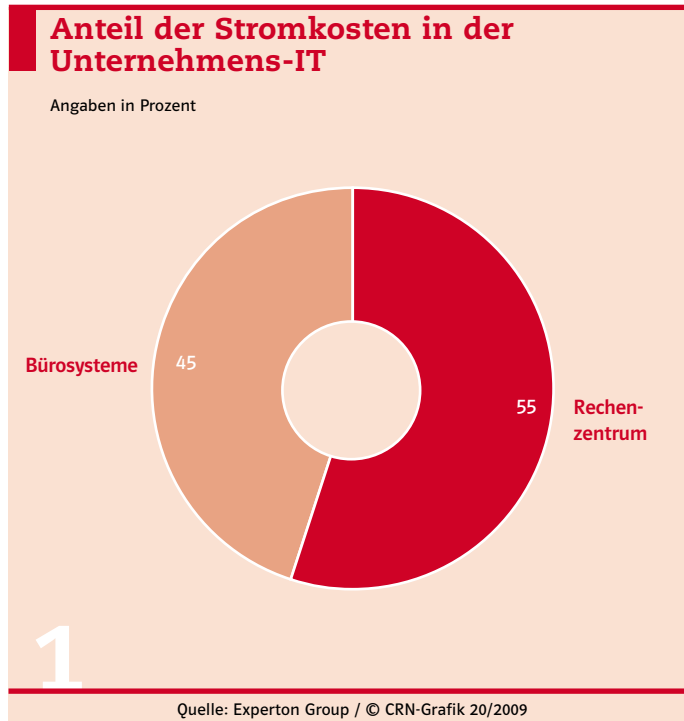
**Reinhold Ittermann, Director Finance & Controlling bei Ingram Micro**

i  
www.actebispeacock.de  
www.atradius.de  
www.coface.de  
www.eulerhermes.de  
www.ingrammicro.de

# Fehlendes Know-how bremst Green IT

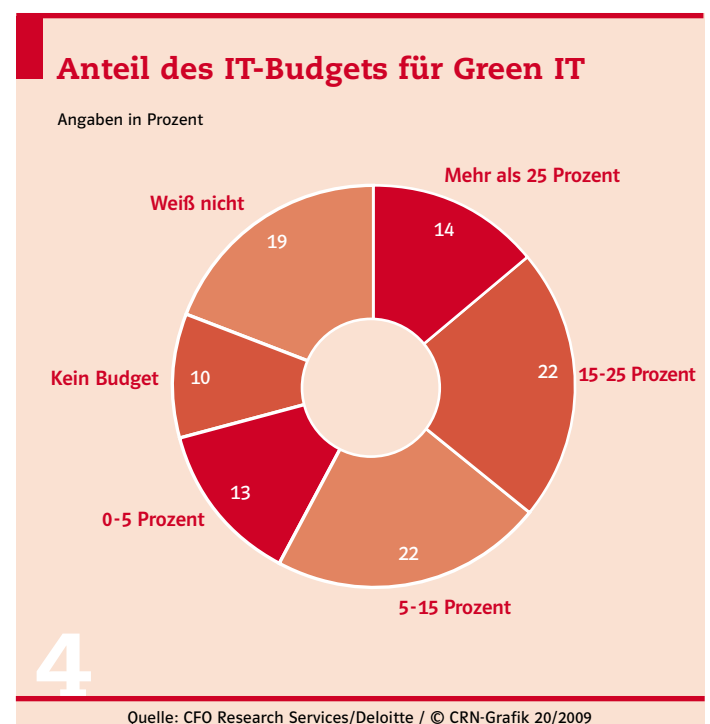
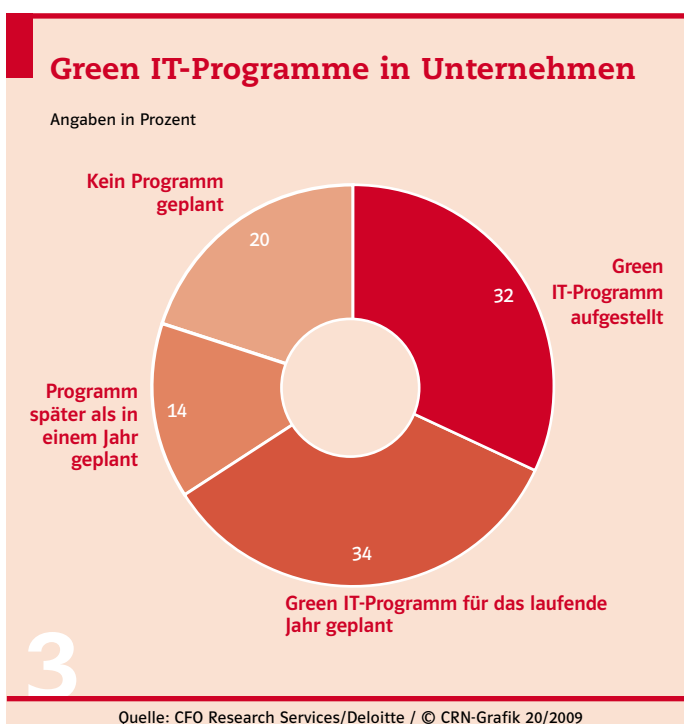
**1** Beim Thema Green IT wird meist über Rechenzentren gesprochen. Dabei benötigen PCs, Drucker und andere Geräte in Büros zusammen fast genauso viel Energie. Laut einer Untersuchung der Experton Group liegt der Stromverbrauch, der sich zwischen 40 und 60 Prozent bewegen kann, in einem typischen Unternehmen bei etwa 45 Prozent.

**2** Die komplette IT-Ausstattung eines Rechenzentrums, also Server-, Storage- und Netzwerk-Systeme, stehen »nur« für 30 Prozent des gesamten Energieverbrauchs. Den meisten Strom frisst die Klimatechnik: Kühlaggregate, Klimaanlage und Luftbefeuchter kommen zusammen auf einen Anteil von 44 Prozent.



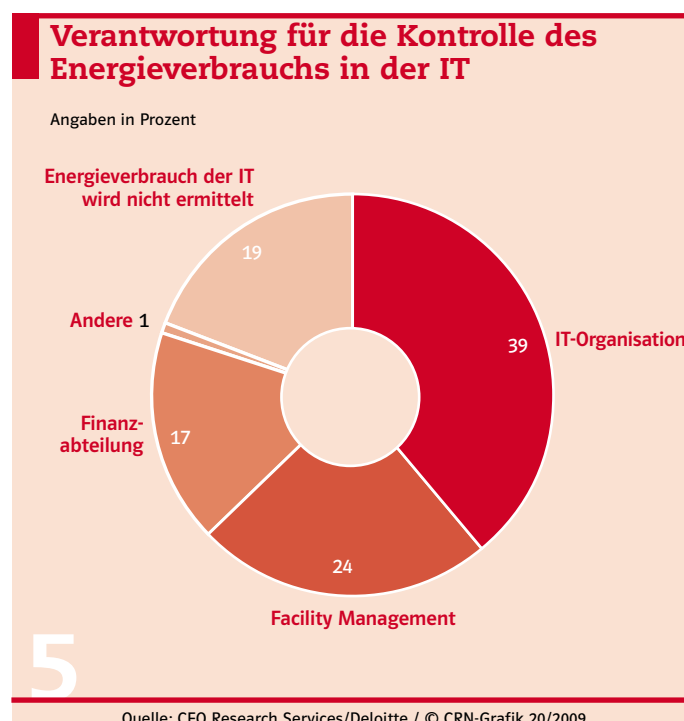
**3** Bei globalen Konzernen ist Green IT inzwischen angekommen, wie eine Studie von Deloitte und den CFO Research Services belegt. Demzufolge haben zwei Drittel der Unternehmen für ihre Initiativen, mit denen sie den Energieverbrauch der IT begrenzen, ein Programm aufgestellt oder planen dies innerhalb der kommenden zwölf Monate zu tun.

**4** Hinter dem Umweltbewusstsein der Konzerne steht mehr als ein Lippenbekenntnis: Immerhin wendet ein gutes Drittel der 353 von Deloitte befragten Unternehmen mehr als 15 Prozent des IT-Budgets für Green IT-Initiativen auf. Jedes siebente Unternehmen investiert dafür sogar mehr als ein Viertel des Budgets.



**5** Dass die Zuständigkeit für die Energiekosten der IT-Systeme in die IT-Organisation gehört, haben 39 Prozent der Konzerne erkannt. Andererseits zeichnet bei einem Viertel nach wie vor das Facility Management für die Stromkosten der IT verantwortlich und ein Fünftel der Unternehmen überwacht den Verbrauch gar nicht.

**6** 44 Prozent der Unternehmen sind der Ansicht, dass ihnen Informationen und zuverlässigen Verfahren zur Einführung umweltfreundlicher Technologien fehlen. Als fast ebenso großes Hemmnis nennen die von Deloitte Befragten die Unfähigkeit, konkrete betriebliche Aufgaben zur Umsetzung von Green IT-Initiativen zu definieren.





CRN-Channeltracks: Distribution

# Das Spitzentrio rückt enger zusammen

Die Quartalsauswertung der CRN-Channeltracks belegt einmal mehr den Aufholkurs von Tech Data. In der Nutzung durch den Handel legte der Münchner Broadliner zwischen Januar und März um 2,5 Prozent zu, während die führenden Ingram Micro und Actebis Peacock leicht verloren.

michael.hase@crn.de

Tech Data schließt weiter zu Ingram Micro und Actebis Peacock auf: Bei der Nutzung durch den Handel legte der Münchner Broadliner im ersten Quartal dieses Jahres um 2,5 Prozent zu und

kommt nun auf einen Wert von 36,3 Prozent. Das geht aus den aktuellen CRN-Channeltracks hervor. Im Gegensatz zum Februar, als Tech Data auf Monatsbasis bereits an Actebis Peacock vorbeizog,

zeigt die konsolidierte Quartalsauswertung allerdings ein anderes Bild: Nach wie vor liegt der Soester Rivale mit 39,6 Prozent (minus 1,1) auf Platz zwei.

Außerdem kaufen deutlich mehr Händler bei Actebis Peacock als Hauptlieferant ein, nämlich 27 Prozent. Tech Data dient dagegen nur 16 Prozent der Reseller als Haupteinkaufsquelle. Die Spitzenposition in puncto Nutzung behauptet unangefochten Ingram Micro mit 61,6 Prozent (minus 2,4). Für die Hälfte aller Händler ist der Dornacher Broadliner der Hauptlieferant.

## B.Com zieht an Also vorbei

Durch die Einbußen der beiden Führenden bei der Händlernutzung rückt das Spitzentrio insgesamt enger zusammen. Diese Verschiebungen spiegeln sich auch in der ungestützten Bekanntheit wider: Tech Data legte um 1,1 Prozentpunkte auf einen Wert von 45,3 Prozent zu, während Ingram (minus 1,5 auf 70,0 Prozent) und Actebis Peacock (minus 2,4 auf 47,5 Prozent) an Markenbekanntheit im Handel verloren.

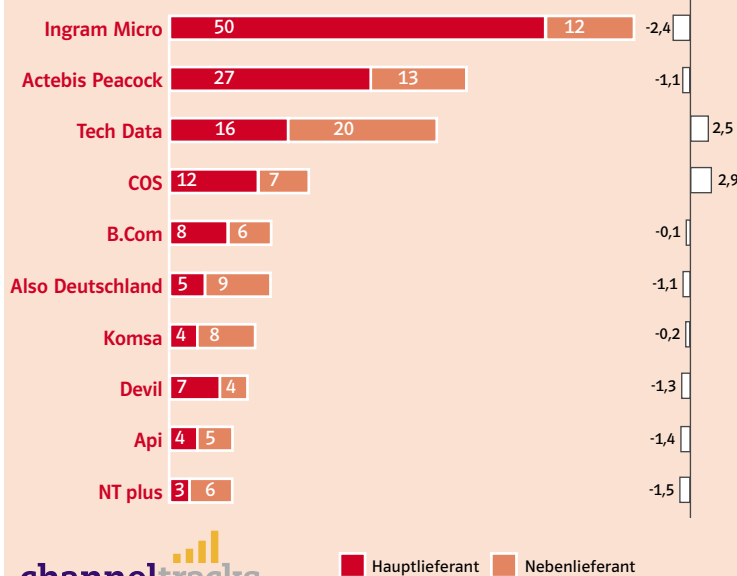
Im Aufwärtstrend befindet sich auch der Viertplatzierte, die Lindener COS, die mit einem Plus von 2,9 Prozent bei der Händlernutzung und einer Zunahme der Bekanntheit um 1,5 Prozent jeweils das größte Plus verzeichnete. Eine Veränderung gab es bei der Nutzung auf Rang fünf, auf den B.Com vorrückte. Zwar blieb der Wert des Kölner Distributors bei einem minimalen Minus von 0,1 Prozent gegenüber dem vorherigen Quartal nahezu konstant. Also, die bisherige Nummer fünf, büßte aber 1,1 Prozentpunkte ein und fällt auf Platz sechs zurück. ■



## Nutzung von Distributoren erstes Quartal 2009

Angaben in Prozent; Basis: 1.008 Befragte

Abweichung zu Q/4 2008



channeltracks  
Marktforschung im ITK-Handel

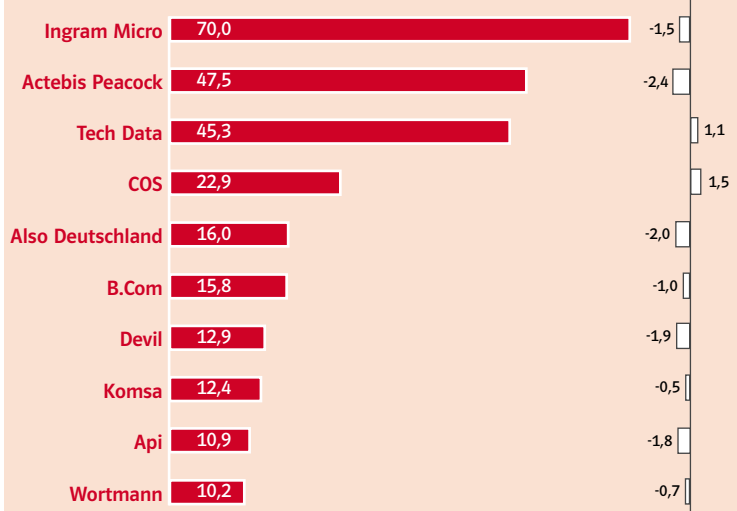
Quelle: CMP-WEKA research+consulting / © CRN-Grafik 20/2009

In der Nutzung durch den Handel liegt Ingram Micro unangefochten an der Spitze

## Ungestützte Bekanntheit von Distributoren erstes Quartal 2009

Angaben in Prozent; Basis: 1.008 Befragte

Abweichung zu Q/4 2008



channeltracks  
Marktforschung im ITK-Handel

Quelle: CMP-WEKA research+consulting / © CRN-Grafik 20/2009

Ingram Micro führt auch bei der Bekanntheit im Channel mit einem Wert von 70 Prozent



ZUSATZUPDATES:

## Gesetzliche Änderungen rückwirkend zum 01.01.2009!

### Was ändert sich?

- Einkommensteuer- und Lohnsteuertarif werden rückwirkend zum 01.01.2009 gesenkt
- Förderung von Kurzarbeit durch das Konjunkturpaket II

### Aktualisierung der Lexware Lohnprogramme:

Folgende Programme sind von den gesetzlichen Neuregelungen betroffen:

- Lexware lohn+gehalt / plus / pro
- Lexware lohnauskunft
- Lexware lohn office pro
- Lexware financial office / plus / pro / handwerk / handel
- Lexware business office pro

### Nur wer jetzt updatet, kann Löhne & Gehälter weiterhin rechtssicher abrechnen – deshalb:

Jetzt die Zusatzupdates Mai 2009 bei Ihrem Distributor anfordern!

[www.lexware-nur-bares-ist-wahres.de](http://www.lexware-nur-bares-ist-wahres.de)

### Hier ist noch mehr für Sie drin:

Sammeln Sie Punkte und erhalten Sie bis zu **500 € CashBack** auf Ihre Verkäufe.

Jetzt anmelden – es zahlt sich für Sie garantiert aus!

Jetzt Punkte sammeln!

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 Distribution GmbH  
Tel.: 06403 971-111  
www.cosag.de

NOVASTAR

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

LEXWARE



## Sachar Paulus wird Analyst



Der Sicherheits-Guru Sachar Paulus, früherer Chief Security Officer von SAP, tritt der Düsseldorfer Analystengruppe Kuppinger Cole als Senior Partner bei. Paulus ist derzeit Honorarprofessor an der Fachhochschule Brandenburg. Dort leitet er das Kompetenzzentrum für Sicherheit und unterrichtet momentan Sicherheitsmanagement und sichere Software-Entwicklung. Darüber hinaus ist er für die Steinbeis GRC School in Berlin (Security- und Risikomanagement) und für die Hochschule Heilbronn (Systemprogrammierung und Betriebssysteme) als Lehrkraft tätig.

Neben der Partnerschaft mit Kuppinger Cole wird Paulus sein Beratungsunternehmen Paulus Consult weiter führen. Für SAP war Paulus von 2000 bis 2008 tätig.

Der Schwerpunkt von Kuppinger Cole liegt auf Identity und Access Management sowie Governance, Risk Management, Compliance (GRC). Der Beitritt von Paulus sei »ein wichtiger Schritt, um ergänzende Themenfelder wie Security Management und Sicherheit in SAP-Umgebungen noch intensiver zu bearbeiten, kommentiert Martin Kuppinger, Gründer des Analystenunternehmens, die Personalie. ■

## Deutschland-Chef Sturany verlässt Symantec

Das Personalkarussell bei Symantec dreht sich weiter: Nur ein Jahr nach Amtsantritt gibt Christof Sturany den Posten als Deutschland-Geschäftsführer beim Security-Spezialisten wieder auf. Erst im März 2008 hatte Andreas Zeitler, der damals als Vice President und Regional Manager für den gesamten Bereich EMEA Central Region und damit auch für den deutschen Markt zuständig war, die Deutschland-Verantwortung an Sturany übergeben.

Auf Nachfrage von *Computer Reseller News* erklärte das Unternehmen, dass Sturany das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen habe. »Die Geschäftsführerposition wird ab sofort von Andreas Zeitler, Vice President und Regional Manager Zentraleuropa, direkt übernommen«, so Symantec weiter. Das Unternehmen wollte keine Angaben dazu machen, ob Zeitler das Amt nur interimweise übernimmt oder die Doppelfunktion langfristig ausfüllen soll.

Sturany hatte vor der Übernahme der Geschäftsleitung und nach dem Ausscheiden des damaligen Channel-Chefs Hans-Joachim Diedrich interimweise die Leitung des indirekten Vertriebs übernommen. Außerdem war er als Director Enterprise Sales Germany für das Großkundengeschäft bei Symantec verantwortlich. ■



Christof Sturany



Markus Kürschner

## Kürschner sucht neue Herausforderung

Markus Kürschner hat seine Tätigkeit als Director Vendor Development der SOS Software Service GmbH zum 30. April beendet. Der ehemalige Maily-Geschäftsführer und zwischenzeitliche Softline-Vorstand leitete bislang als Director Vendor Development die Sindelfinger Niederlassung von SOS. »Wir haben unsere Ziele schneller als erwartet erreicht. Jetzt suche ich neue Herausforderungen in der ITK-Branche«, kommentiert Kürschner sein Ausscheiden.

SOS gründete die Sindelfinger Niederlassung im Juli 2008, die Kürschner seither leitete. Zwischenzeitlich gehörte der Manager fünf Monate lang dem Vorstand der Softline AG an. Bis März 2008 führte Kürschner die Geschäfte des Distributors Maily, bei dem er seit dem Jahr 2000 beschäftigt war. ■



Hartmut Rottstedt

## Hartmut Rottstedt wird neuer Lexmark-Chef

Hartmut Rottstedt wird im Juni **neuer Geschäftsführer** von Lexmark Deutschland. Der Manager betreut seit 2003 als Direktor Large Account Sales die Großkunden des Druckerherstellers. Der bisherige Deutschlandchef von Lexmark, Mike R. Rüschenbaum, wechselt zum 1. Juni in die europäische Zentrale des Unternehmens nach Genf. Dort zeichnet er als Vice President für das Geschäft in der EMEA-Region verantwortlich. Rottstedts bisherige Position im Großkundenvertrieb übernimmt Wolfram Pfeffer, der bisher den Bereich Global Services innehatte. ■

## Jens Radszuweit scheidet bei O2 aus

Jens Radszuweit hat Telefónica O2 Germany verlassen. Als Vice President SME & Partner Sales zeichnete der Manager in Deutschland für das Partnergeschäft und für das Geschäft mit kleinen und mittelständischen Unternehmen verantwortlich.

Laut Auskunft des Münchner Netzbetreibers wird der gesamte Business-Bereich neu aufgestellt. Designierter Geschäftsführer der Business-Einheit ist Johannes Pruchnow, bisher CEO von Telefónica Deutschland. ■



Jens Radszuweit



Tech Data Forum 2009

## Tech Data lädt zum Branchentreff

Die 19. FORUM Hausmesse von Tech Data steht mit dem Motto »Einer für alle, alle für einen und wir für Sie« ganz im Zeichen des Gesamtangebots des Distributors. Neben Broadline, Value-Add, Mobility und Design Software informieren in der Münchner Kulturhalle Zenith unter anderem die Abteilungen Credit Services, E-Service und Logistik/ASM über neue Tools und Services für Reseller. Im Mittelpunkt stehen Produktinformationen und lösungsorientierte Konzepte von rund hundert Hardware- und Software-Herstellern in speziellen Themen-Areas.

Zudem erwarten die Fachhandelspartner Workshops sowie Fach- und Gastvorträge, unter anderem von dem Internet-Visionär Ossi Urchs. Sicher-

heitsexperte Sebastian Schreiber wird bei einem »Live-Hacking-Auftritt« die Schwachstellen von E-Business- und Bank-Webseiten aufzeigen und gibt Tipps, worauf der Reseller im Web achten sollte.

Den Ausklang bildet ab 19 Uhr eine After-FORUM Party mit der Kultband »GERRY & GARY With Their Used Underwear« im Münchner Muffatwerk. Ein kostenloser Shuttlebus bringt die Besucher vom FORUM-Veranstaltungsort zur Party. Informationen und Anmeldeformular gibt es unter <http://my-techdata.de/forum2009/Default.aspx>. Dort ist auch eine Terminvereinbarung mit dem persönlichen Tech Data-Ansprechpartner möglich. ■



**i** **Termin:** 28. Mai 2009  
**Teilnahmegebühr:** Kostenfrei  
**Weitere Informationen/Anmeldung:**  
<http://my-techdata.de/forum2009/Default.aspx>

## Quantum-Roadshow informiert über Datensicherheit

Auch dieses Jahr ist Quantum vom 12. Mai bis 2. Juli 2009 wieder in sieben Städten Deutschlands und der Schweiz unter-

wegs. In individuell auf die Unternehmensanforderungen der Teilnehmer zugeschnittenen Live-Vorführungen zeigt der Spezialist für Backup, Recovery und Daten-Archivierung wie die Diskbasierte Backup-Lösung DXi750 in die Datensicherungsstrategie des Unternehmens eingebunden werden kann. Dabei haben die Backup-Experten Zugriff auf eine komplette Backup-Umgebung mit Disk-Backup-Lösung, Tape Library, Backup-Software und Server. In persönlichen Gesprächen können IT-Verantwortliche alle Fragen rund um Backup, Datendeduplizierung und Replikation stellen, die für ihr Unternehmen relevant sind. Quantum bietet täglich vier individuelle Beratungstermine an. ■

**i** **Termine:**  
 12. bis 14. Mai, Stuttgart  
 12. bis 14. Mai, Frankfurt  
 26. bis 28. Mai, Zürich  
 08. bis 10. Juni, Bonn  
 16. bis 18. Juni, Hannover  
 23. bis 24. Juni, München  
 01. bis 02. Juli, Nürnberg  
**Teilnahmegebühr:**  
 kostenfrei  
**Anmeldung und weitere Informationen:**  
<http://emea.mvq.treehousei.com/Surveys/08/21A093240C54BEE3/ddot.html>

## Funkwerk tourt mit Kommunikationslösungen

Funkwerk Enterprise Communications (FEC) lädt gemeinsam mit seinen Technologiepartnern Addix, Estos und Servonic zum Business Partner Forum 2009 ein. Vermittelt werden Kommunikationslösungen von Funkwerk in Kombination mit Lösungen der drei Technologiepartner. Die Roadshow wendet sich an alle FEC-Fachhandelspartner und bildet mit den Kommunikations- und Sicherheitslösungen für den Mittelstand das zentrale Thema des Business Partner Forums.

**i** **Termine:**  
 2. 6. Hamburg  
 3. 6. Dahlewitz  
 4. 6. Weimar  
 8. 6. Laatzen  
 9. 6. Wuppertal  
 10. 6. Raunheim  
 16. 6. Korntal-Münchingen  
 17. 6. Fürth  
 19. 6. A-Wien  
**Teilnahmegebühr:**  
 198 Euro, für Frühbucher kostenfrei  
**Anmeldung und weitere Informationen:**  
[www.funkwerk-ec.com/roadshow2009](http://www.funkwerk-ec.com/roadshow2009)

Praxisorientiertes Know-how zu Einsatzszenarien und Lösungsmöglichkeiten in virtualisierten Serverumgebungen mit bintec Media Gateways sowie die Realisierung von deren Sprachanwendungen wird in anregenden Fachvorträgen vermittelt. Gut beraten sind die Teilnehmer des Business Partner Forums auch im persönlichen Gespräch mit den Spezialisten von FEC und deren Partnern. Parallel zum vorgetragenen Expertenwissen gibt es hier die Informationen zu Neuheiten und Lösungen aus erster Hand. ■

Was hat sich geändert bei MGE Office Protection Systems?

Eigentlich nichts – wir werden nur größer.

Der Übergang von MGE Office Protection Systems zu Eaton war sanft. So sanft, dass Sie ihn vermutlich kaum wahrgenommen haben. Und deshalb gilt wie bisher auch: Wenn Sie sich für eine unserer führenden USV-Lösungen entscheiden, dann bekommen Sie persönlichen Service, die garantierte Qualität und den Weltklasse-Support – kurz die umfassende Verlässlichkeit – die Sie gewohnt sind. Die Unterstützung und Innovationskraft eines wirklich globalen Unternehmens gibt es einfach mit dazu!

**EATON**  
 Powering Business Worldwide

[www.eatonpower.eu](http://www.eatonpower.eu)





Foto: www.termecatec.si

Wer bei der Vertriebsrallye von GfK Geomarketing Gas gibt, kann sich hinterher beim Wellness entspannen

GfK Geomarketing

## Mit der Vertriebsrallye zur Wellness-Reise

Erst die Arbeit, dann das Vergnügen: Der Lösungsanbieter GfK Geomarketing belohnt den schnellsten Teilnehmer seiner »RegioGraph Vertriebsrallye« mit einem entspannenden Wellness-Wochenende für zwei Personen. Gewinner darf sich derjenige Partner nennen, der als Erster und bis spätestens 30. Juni fünf oder mehr Versionen von »RegioGraph 2009« verkauft.

Gezählt werden sowohl Verkäufe der Vollversionen »RegioGraph Analyse 2009« und »RegioGraph Planung 2009« sowie Verkäufe der Update- und Upgrade-Versionen beider Lösungen vom 1. April bis 30. Juni 2009. Der Gewinn umfasst einen Hotelgutschein für zwei Personen ohne Anreise. Interessierte Reseller können sich für die Teilnahme unter [www.gfk-geomarketing.de/partner](http://www.gfk-geomarketing.de/partner) registrieren. Nach der Anmeldung einfach die Verkaufsbelege mit Angabe des Firmennamens an Friedlind Dürr, Head of Partner Development von GfK Geomarketing, unter der Nummer 07251/9295-290 faxen.

Mitarbeiter der GfK Premiumpartner und der Distributoren ISPD und Trademail sind von der Teilnahme ausgeschlossen. ■

[www.gfk-geomarketing.de](http://www.gfk-geomarketing.de)

NT plus

### Bluetooth-Adapter als Zugabe



Beim Kauf eines Gigaset-Telefons legt NT plus einen Bluetooth-Adapter obendrauf

Fachhandelspartner von NT plus erhalten ab sofort zu jedem gekauften Gigaset-Telefon »S680« und »S685« einen Bluetooth-

Adapter kostenlos dazu. Mit Hilfe des Adapters kann das Gigaset-Telefon mit einem Laptop oder PC verbunden und so das Telefon

individualisiert werden. Nutzer können etwa persönliche Klingeltöne oder Bilder oder ihr Adressbuch aus Microsoft Outlook übertragen.

Zu den Besonderheiten der »S68x«-Serie von Gigaset gehören eine integrierte Bluetooth-Schnittstelle, ein Adressbuch für bis zu 250 Einträge mit sieben Feldern pro Eintrag, Komfort-Freisprechen in Voll-Duplex-Qualität oder ein beleuchtetes, grafisches Display.

Weitere Informationen zu der Aktion erhalten interessierte Fachhändler unter der Nummer 0541-9143-599. ■

[www.ntplus.de](http://www.ntplus.de)

Utimaco

### »Abwrackprämie« für Datenverschlüsselungslösungen

Der seit letztem Jahr unter dem Sophos-Dach weilende Datensicherheitsexperte Utimaco will Unternehmen, die Datenverschlüsselungslösungen anderer Hersteller einsetzen, den Wechsel auf seine »SafeGuard«-Produktfamilie erleichtern.

Bis zum 30. Juni können sie ihre alten Produkte durch Lösungen von Utimaco ersetzen und dafür einen Rabatt von mindestens 2.500 Euro erhalten, in jedem Fall 50 Prozent des Kaufpreises. Eingeschlossen in die Aktion sind alle Software-Lizenzen von Utimaco. Voraussetzung für die Teilnahme ist, dass die alte Lösung nach dem 28. Februar 2006 erworben wurde und

die Ablösung in gleicher Anzahl erfolgt. Die Aktion gilt ab einem Umsatzvolumen von 5.000 Euro.

Im Rahmen einer weiteren Promotion – »Buy 1 Get 4« – winken ebenfalls attraktive Konditionen: Beim Kauf bestimmter SafeGuard-Lösungen, die im Bundle erworben werden, zahlt der Kunde nur die Lizenz für das Hauptprodukt. Das zweite Produkt sowie Wartung und Updates gibt es zwölf Monate lang kostenlos dazu. Dieses Angebot gilt ab 25 Lizenzen. Beide Promotions sind nicht mit anderen Rabatt-Specials, Sonderpreisen oder Rahmenverträgen kombinierbar. ■

[www.utimaco.de/promotions](http://www.utimaco.de/promotions)

Netgear

### Zehn Prozent Rabatt für ReadyNAS

Netgear bietet ausgewählte Produkte aus seiner ReadyNAS-Familie derzeit günstiger an. Partner des Netzwerk- und Speicherspezialisten profitieren noch bis zum 22. Mai von einem Preisvorteil von zehn Prozent. Der Rabatt gilt für den Netzwerkspeicher »RND4250« mit zwei 500-GByte-Festplatten, das NAS-System »RNR4450« mit vier 500-GByte-

Festplatten sowie das ReadyNAS »RNDP6350« mit drei 500-GByte-Festplatten.

»Netzwerkspeicher-Lösungen sind ein Wachstumsmarkt. Hier ergibt sich für Fachhändler und Systemhäuser ein riesiges Potenzial«, sagt Martin Hummel, Sales Director VAR bei Netgear. Die ReadyNAS-Produkte von Netgear sind nach Herstellerangaben in-

tuitiv administrierbar und auf den wachsenden Bedarf an hoher Speicherkapazität bei gleichzeitiger maximaler Redundanz und hohem Datendurchsatz in Heim- und KMU-Umgebungen zugeschnitten. Die plattformabhängige Produktlinie ermöglicht Speichern, Backup und Verteilung digitaler Daten. ■

[www.netgear.de](http://www.netgear.de)

Utimaco gibt finanzstarke Anreize für den Wechsel auf seine »SafeGuard«-Familie





Jetzt testen!

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

# InformationWeek zeigt es Ihnen.

Als Bezieher der Computer Reseller News erhalten Sie

**25% Rabatt**

Sparen Sie so über 25,- Euro.



## Zwei Ausgaben kostenlos und unverbindlich kennen lernen.

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

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

**InformationWeek**  
Das monatliche Praxismagazin für CIOs und IT-Manager

Das monatliche  
Praxismagazin für  
CIOs und IT-Manager

ERSCHEINT MONATLICH

CMP-WEKA ist eines der führenden integrierten Medienunternehmen Deutschlands.

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

[www.informationweek.de](http://www.informationweek.de)  
[www.crn.de](http://www.crn.de)  
[www.networkcomputing.de](http://www.networkcomputing.de)  
[www.cmp-weka.de](http://www.cmp-weka.de)



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

Firma \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_

Name, Vorname \_\_\_\_\_

Beruf \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Telefon, Fax \_\_\_\_\_

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

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

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

### Gewünschte Zahlungsweise

Bequem durch Bankeinzug  Gegen Rechnung  Kreditkarte

BLZ \_\_\_\_\_ Kontonummer \_\_\_\_\_

Geldinstitut \_\_\_\_\_

Kreditkarte \_\_\_\_\_ Kreditkartennummer \_\_\_\_\_

Datum, Unterschrift \_\_\_\_\_ **AI039**

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

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

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

Lexware

# SaaS für Handwerker & Selbstständige

**Lexware bringt eine neue Software-as-a-Service-Lösung auf den Markt: »Lexlive« ist ein Online-Rechnungsportal für Ein-Mann-Betriebe, die bisher noch keine kaufmännische Software nutzen. Ein Wermutstropfen für die Partner: Der Hersteller vertreibt das Produkt vorerst direkt, eine spätere Beteiligung des Channels ließ Lexware-Chef Markus Reithwiesner offen.**

karena.friedrich@crn.de

Wenn es nach Lexware geht, sind die Zeiten, in denen Ein-Mann-Betriebe mit selbst ausgetüftelten Word- oder Excel-Vorlagen ihre Rechnungen schreiben, endgültig vorbei: Das Freiburger Software-Unternehmen stellt mit dem Online-Portal »Lexlive« eine Software-as-a-Service-(SaaS)-Lösung vor, mit der Kleinst- und Kleinunterneh-

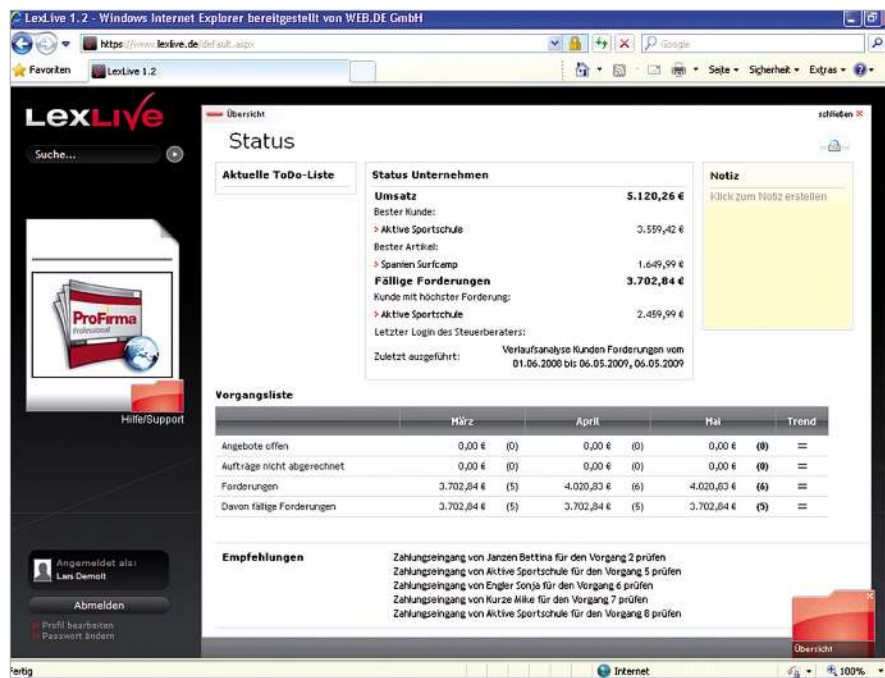
das Online-Portal alle Funktionen orts- und zeitunabhängig zur Verfügung. Die Benutzeroberfläche ist klar strukturiert und selbsterklärend, zudem führt ein Videoberater den Anwender schrittweise durch das Programm. Beim Schreiben von Rechnungen ermöglicht die Software beispielsweise das Einfügen

*Lexware hat vorerst keinen Vertrieb über den Channel geplant.*

men ihre Angebote und Rechnungen auch ohne kaufmännische Kenntnisse einfach und rechtsicher erstellen können. Nach Untersuchungen der Lexware-Muttergesellschaft Haufe Mediengruppe nutzen nur 20 Prozent aller deutschen Kleinbetriebe eine spezielle Software zur Rechnungserstellung. Mit Lexlive hofft der Hersteller nun die restlichen 80 Prozent erreichen zu können, die sich bisher aus Bequemlichkeit oder Scheu vor komplexer Software anders beholfen haben.

Eine Installation von Lexlive auf dem PC ist nicht nötig: Das Programm wird zur Nutzung einfach über einen Internetbrowser aufgerufen. Nach der kostenfreien Registrierung stehen über

eigener Firmenlogos und Signaturen. Diese Felder werden dann automatisch mit den bei der Anmeldung eingegebenen Firmendaten in die Vorlagen für Angebot, Rechnung oder Gutschrift übernommen. Die Dokumente lassen sich mit eigenen Textvorlagen oder Logos individuell gestalten. Dabei merkt sich die Software alle Adressen, Kunden und Artikel und vergibt automatisch fortlaufende Kunden- und Rechnungsnummern. Eine integrierte Erinnerungsfunktion zeigt zuverlässig an, welche Zahlungen wann fällig sind oder noch ausstehen. Mögliche Sicherheitsbedenken räumt der Hersteller von vornherein aus und garantiert, dass alle Daten in zertifizier-



Die neue kaufmännische SaaS-Lösung »Lexlive« erinnert den Nutzer auch an fällige oder ausstehende Zahlungen

ten Rechnungszentren eines Subunternehmers in Deutschland gehostet werden.

## Vorläufig keine Reseller-Option

Partner, die sich jetzt schon über eine attraktive Erweiterung ihres eigenen Portfolios freuen, enttäuscht der Hersteller allerdings: »Momentan ist keine Vertriebsoption für den Channel geplant«,

sagt Markus Reithwiesner, Lexware-Chef und Geschäftsführer der Haufe Mediengruppe. »Wir sprechen aber mit Resellern über den Bedarf und mögliche Wege der Beteiligung am Geschäftsmodell«. Denkbar seien Provisions- oder Kickback-Modelle, wie sie beispielsweise Microsoft den Partnern anbietet.

Interessenten, die Lexlive ausprobieren wollen, können das ab sofort tun. Allerdings garantiert der Hersteller erst ab 1. Juni die

Verschlüsselung der Daten. In der Einführungsphase bis zum 31. Dezember 2009 bietet Lexware die Dienstleistung kostenlos an. Ab Januar 2010 wird eine monatliche Miete von 4,99 Euro fällig. Die ersten zwei Monate nach der Registrierung werden grundsätzlich kostenfrei bleiben. ■

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

Hewlett-Packard

# Kino im 13-Zoll-Format

**Unter dem Namen »HP Pavilion dv3« bringt Hewlett-Packard eine neue Serie von Entertainment-Notebooks auf den Markt. Die 13,3-Zoll-Geräte sind dank dedizierter Grafik und LED-Backlight-Display vor allem für Multimedia-Anwendungen geeignet.**



michaela.wurm@crn.de

HPs neue Notebook-Serie »Pavilion dv3« ist ganz auf mobiles Entertainment zugeschnitten. Die 13,3-Zöller sind wahlweise mit zwei verschiedenen HP Imprint Designs – schwarzer Espresso-Lack mit Kreismustern oder einer weißen Moonlight-Oberfläche mit zarten grauen Linien – erhältlich. Neben dem eleganten Design sollen die Notebooks vor allem mit Multimedia-Features punkten.

Für kinoreifen Filmgenuss sollen die Nvidia GeForce G105M-Grafikkarte mit 512 MByte dediziertem Grafikspeicher und das LED Backlight-Breitbild-Display sorgen. HP hat einen Intel Core 2

Duo P7450-Prozessor mit zwei GHz, vier GByte DDR2 Arbeitsspeicher und eine 320-GByte-Festplatte verbaut. Die Ausstattung umfasst ein LightScribe SuperMulti DVD +/- RW-Laufwerk mit Double Layer-Unterstützung, eine integrierte VGA-Webkamera und zwei digitale Mikrophone sowie drei USB 2.0-Ports. Über die eSATA-Schnittstelle kann zudem ein externes Laufwerk angeschlossen werden. Verbindung zum Internet kann das Notebook per WLAN, ab Sommer auch via UMTS oder HSDPA aufnehmen. Zum Schutz der Daten sind die Geräte mit HP ProtectSmart-Festplattenschutz und Fingerab-

druckleser ausgestattet. Dank der eingebauten, 34 Millimeter kleinen Fernbedienung können die Notebooks bequem vom Sofa aus bedient werden.

Die HP Pavilion dv3 Entertainment-Notebooks sind ab Mai 2009 mit Windows Vista Home Premium 64-bit vorinstalliert bei Actebis Peacock, Also, Ingram Micro und Tech Data erhältlich. Der vom Hersteller empfohlene Verkaufspreis beträgt 899 Euro. ■

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



Dicota

## Mobiles Büro

Mit dem »DataDesk 100 Compact« bietet Dicota Außendienstlern und Geschäftsreisenden nicht nur eine sichere Transportmöglichkeit für Notebook und Drucker. Das mobile Büro ist auch überall sofort einsatzbereit.

michaela.wurm@crn.de

Speziell für den Außendienst hat der Notebooktaschen- und -koffer-spezialist Dicota den Attachékoffer »DataDesk 100 Compact« entwickelt. Darin finden Notebooks

räteanschluss im Koffer sorgt für die notwendige Energieversorgung der Geräte. Das mobile Büro ist ab Anfang Mai 2009 bei Acetebis Peacock, Bluechip, Ime, Ingram Micro, Komsa, und Tech Data erhältlich. Der Hersteller empfiehlt einen Verkaufspreis von 429 Euro. ■

**i** Dicota GmbH  
Pleidelsheimer Straße 15,  
74321 Bietigheim-Bissingen  
Tel. 07142 9722-0, Fax 07142 9722-88  
www.dicota.de

Dicotas mobiles Büro ist überall sofort einsatzbereit



Nexoc

## Mehr GPU-Power für Gamer

Nexoc hat sein neuestes Notebook »Nexoc E709« mit dem derzeit schnellsten Notebook-Grafikprozessor ausgestattet. Nvidias GeForce GTX 280M GPU soll dank einer Leistungssteigerung von bis zu 50 Prozent gegenüber früheren GPU-Generationen vor allem Gamer erfreuen.

michaela.wurm@crn.de

Als Notebook für das ultimative Spielerlebnis will Nexoc das neue Notebook »E709« vor allem Gamern schmackhaft machen. Dafür hat der Hersteller das Gerät mit Nvidias schneller Grafikkarte Nvidia GeForce GTX 280M ausgestattet. Die GeForce GTX 280M-GPU bringt laut Hersteller bis zu 50 Prozent mehr Leistung als frühere Generationen von Notebook-GPUs und soll Extrem-Gamern die Darstellung realitätsnaher Welten und optisch anspruchsvoller Anwendungen mit maximaler Performance bieten. Wahlweise ist das Gerät auch noch mit drei anderen Grafikkarten – Nvidia GeForce 9800M GTX, Nvidia GeForce Quadro FX 2700 oder Nvidia GeForce GTX 260M – erhältlich.

Auf Kundenwunsch kann das Nexoc E709 zudem mit jedem aktuellen Intel Core 2 Duo- oder Intel Quad Core Extreme-Prozessor bestückt werden. Der DDR3-Arbeitsspeicher ist mit Kapazitäten bis zu acht GByte erhältlich. Die Festplattenkapazität und das Laufwerk können ebenfalls ausgewählt werden. Die Ausstattung umfasst ein 17 Zoll WUXGA non Glare Type-Display, eine Zwei-Megapixel-Webcamera, einen

Fingerprint ID-Detector sowie HDMI-Ausgang.

Das Notebook ist ab sofort bei Nexoc erhältlich. Der HEK beträgt je nach Konfiguration zwischen 1.149 Euro und 2.499 Euro. Der Hersteller empfiehlt Verkaufspreise von 1.499 Euro bis 3.299 Euro. ■

**i** Nexoc GmbH & Co. KG  
Bahnhofstraße 9, 94535 Eging am See  
Tel. 08544 97400-0, Fax 08504 97400-410  
www.nexoc.de

Mehr Spielespaß dank Nvidias schnellstem Grafikprozessor verspricht das Nexoc E709



von sieben Zoll bis 20 Zoll sowie ein Drucker des Typs »Canon iP100« Platz. Das transportable Büro eignet sich für Geschäftsreisen durch seine extrem geringen Maße und die robuste Konstruktion aus Aluprofilen und dem hochwertigen Kunststoff Conpearl. Mittels der passgenauen Drucker-Aufnahme im Kofferboden und den adaptierbaren Halte winkeln mit »3M Dual Lock«-Fixierungen sind Printer und Laptop gegen Schläge und Erschütterungen geschützt. Der DataDesk 100 Compact nutzt den vorhandenen Platz dank seiner Sandwichbauweise optimal aus: Der Drucker befindet sich fest mit dem Notebook verkabelt in einem Fach unterhalb des Rechners. Dort verläuft auch die Papierführung, die Dokumente auch bei heruntergeklappter Notebook-Plattform knitterfrei ausgibt. Zubehörfächer im Kofferdeckel sowie ein DIN-A4-Papierfach mit Dreifach-Fächer ergänzen das Raumwunder.

Um maximale Kompatibilität mit einer Vielzahl verschiedener Notebooks zu erreichen, bedient sich Dicota DataDesk 100 Compact verschiedener Steckkuppelungen. Ein eingebauter Kaltge-

### Wunschjobs für IT-Spezialisten

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



#### Vertriebsmitarbeiter (m/w)

Semico Computer GmbH / Wiesbaden  
Job-ID: 94376373



#### Account/Channel Manager (m/w)

Telesnap GmbH / Nord- und Ostdeutschland  
Job-ID: 94376996



#### Integrationsarchitekt (m/w) Java/J2EE

CAS Concepts and Solutions AG / Hamburg  
Job-ID: 94337321



#### Leiter (m/w) Service-Desk

Wagner IT / Garching  
Job-ID: 94376266



#### IT-Systemingenieur/Consultant (m/w)

Amadeus Fire AG / Mainz  
Job-ID: 94351494



#### Mitarbeiter Kundensupport (m/w)

SOPTIM AG / Aachen  
Job-ID: 94358223



#### Produktmanager (m/w)

SoftM Software und Beratung AG / München  
Job-ID: 94370198

Neu!  
Job per  
SMS



Computer  
**Reseller News**

**stellenanzeigen.de**

So sucht man heute.



Ansprechpartner: Amina Jemi - 08121 95-1570

<http://www.raidsonic.de>**RaidSonic®**

...StorageSolutions without limits!

Ab sofort bei RaidSonic:

**QNAP**

**Brand NEW**  
**1.2GHz CPU**  
**512MB DDRII Memory**

Die neueste Generation vom Turbo NAS: TS-119/TS-219

**All-in-one NAS Server mit iSCSI**Erreicht Datenübertragungsraten bis zu **70MB/sek.**

Mit einer Vielzahl von  
 Server-Anwendungen  
 für Büro und zu Hause:

- **File Server**
- **FTP Server**
- **Backup Server**
- **Print Server**
- **Web Server**
- **MySQL Server**
- **UPnP AV Server**  
mit **DNLA support**
- **iTunes Server**
- **iSCSI target**

TS-219



TS-119



**Web Oberfläche mit CoverFlow-Effekt  
 und noch viele weitere Funktionen!**





**PARALLEL BAND**

**DIR-855  
Wireless N Parallel-Band  
Gigabit Router**

- Parallel-Band Technologie: gleichzeitiger Datentransfer auf zwei unterschiedlichen Frequenzbändern
- Bessere Funkabdeckung durch Wireless N Technologie
- Integrierte Stromsparfunktionen
- Display zum Ablesen von Statusinformationen
- Gigabit auf allen Ports
- Hohe Datensicherheit mit WPA oder WPA2
- Zubehör: ANT24-1400, 14dbi Richtfunkantenne; HEK: 114 €

**Art. 72610 HEK 141,00 EUR**



**DUAL BAND**

**DAP-2590  
Wireless N Business Dualband  
PoE Access Point**

- Auswahl zwischen zwei Frequenzbändern (2,4GHz oder 5GHz) für eine verbesserte Funkabdeckung
- Hohe Performance und große Reichweite durch 802.11n Draft 2.0
- Flexible Einsatzmöglichkeiten durch vier verschiedene Betriebsmodi
- Massives Metallgehäuse mit Diebstahlschutz
- Drei abnehmbare Dualband Antennen
- Power over Ethernet Unterstützung
- D-Link AP Manager II Software im Lieferumfang enthalten
- Zubehör: ANT24-1500, 15dbi Stab-Rundstrahl-Antenne HEK: 131 €

**Art. 72609 HEK 272,00 EUR**

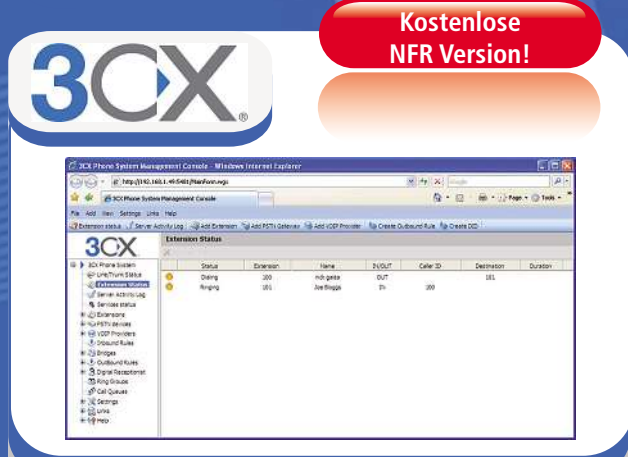


**DUAL BAND**

**DWA-160  
Wireless N Dualband USB-Stick**

- Wireless N Geschwindigkeit im 2,4GHz oder 5GHz Frequenzbereich
- Kompatibel zu den WLAN-Standards 802.11a/b/g/n (Draft)
- Zuverlässiger Schutz durch moderne Verschlüsselungsverfahren
- Einfache Verschlüsselung des WLAN per Knopfdruck oder PIN-Verfahren (WPS)

**Art. 72611 HEK 39,90 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](http://www.3cx.de) oder senden Sie uns eine E-Mail an [3CX@allnet.de](mailto: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](http://www.802lab.de)

**(NFR-Version) HEK ab 0,- EUR**



**Produkt der Woche!**

**ALLNET ALL1685 3er-KIT**

ALLNET 1685 Powerline 3er Set

ALLNET Powerline Set zur schnellen und einfachen Datenübertragung über das Stromnetz. Die ALLNET Powerline Adapter ermöglichen eine nachträgliche und unkomplizierte Vernetzung über das Stromnetz und bringen so moderne Kommunikationsinfrastruktur auch in ältere Gebäude.

**Art. 73564 HEK 66,00 EUR**



**Gigabit!**

**ALLNET Gigabit Switch ALL4806W**

- WebBased Management
- 24x 10/100/1000 TX Ports
- 4x mini-GBIC Slots
- Full-duplex & Half-duplex
- Port-Mirroring
- Port-Trunking
- Support 8K absolute MAC-Adress
- 500KByte RAM
- Port-Basiertes/Tag-Basiertes/DSCP QOS-Quality of Service
- 24 Gruppen VLAN Tagging
- 1 Lüfter
- 1 RS232 Console Port
- inkl. 19" Winkeln

**Art. 61361 HEK 159,00 EUR**





**5+**  
**gratis**

Bestellen Sie fünf Avistron PCs im Monat Mai und erhalten Sie einen Weber-Grill gratis dazu.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.siewert-kau.com/avistron](http://www.siewert-kau.com/avistron)

## AVISTRON MIRAGE IV

### Gaming PC mit Intel® Core™ i7 Prozessor

<b>Prozessor:</b>	Intel® Core™ i7-965 Prozessor
<b>Grafikkarte:</b>	2x GeForce GTX295
<b>Arbeitsspeicher:</b>	6 GB DDR3
<b>Festplatte:</b>	2x 1000 GB SATA II
<b>Laufwerk:</b>	Blu-ray
<b>Gehäuse:</b>	Thermaltake Xaser
<b>Netzteil:</b>	1000 Watt
<b>Betriebssystem:</b>	Microsoft® Windows® Vista Ultimate

€ 2.699,-

HEK zzgl. 19% MwSt.







Achten Sie  
auf Intel  
Inside®

## AVISTRON MIRAGE I

### Gaming PC mit Intel® Core™ i7 Prozessor

<b>Prozessor:</b>	Intel® Core™ i7-920 Prozessor
<b>Grafikkarte:</b>	ATI HD4850
<b>Arbeitsspeicher:</b>	4 GB DDR3
<b>Festplatte:</b>	1000 GB SATA II
<b>Laufwerk:</b>	Blu-ray
<b>Gehäuse:</b>	Thermaltake Matrix black
<b>Netzteil:</b>	550 Watt
<b>Betriebssystem:</b>	Microsoft® Windows® Vista Home Premium



€ 933,-

HEK zzgl. 19% MwSt.

## AVISTRON PHANTOM I

### mit Intel® Core™ 2 Quad Prozessor

<b>Prozessor:</b>	Intel® Core™ 2 Quad Prozessor Q8200
<b>Grafikkarte:</b>	ATI HD4850
<b>Arbeitsspeicher:</b>	4 GB DDR3
<b>Festplatte:</b>	1000 GB SATA II
<b>Laufwerk:</b>	Blu-ray
<b>Gehäuse:</b>	Chieftec BG-02B-B-SL
<b>Netzteil:</b>	550 Watt
<b>Betriebssystem:</b>	Microsoft® Windows® Vista Home Premium



€ 859,-

HEK zzgl. 19% MwSt.

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



# Passende Software für passende Systeme...

## Microsoft® Office Home and Student 2007 V2 (Medialess License Kit)

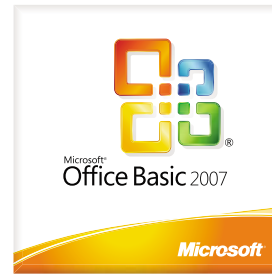


Als unverzichtbarer Teil des Familienlebens hilft Ihnen Office Home and Student 2007 Informationen für die Schule, den Beruf und die Freizeit zu verwalten. Sie können Office Home and Student 2007 als einzige Suite sogar auf drei verschiedenen Rechnern installieren. So kann jedes Familienmitglied sehr einfach optisch ansprechende Dokumente erstellen und die individuellen Aufgaben sicher im Griff behalten.

### Im Lieferumfang enthalten:

- » Excel 2007
- » Word 2007
- » PowerPoint 2007
- » OneNote 2007

## Microsoft® Office Basic 2007 V2 (Medialess License Kit)



Office Basic 2007 verfügt über verbesserte Bild-, Diagramm- und Grafiktools, mit deren Hilfe Sie besser gestaltete Dokumente und Kalkulationstabellen schneller erstellen können. Dank einer umfangreichen Bibliothek von Standarddiagrammen, Schnellformatierungstools und SmartArt-Diagrammen können Sie ganz einfach detailreiche, ansprechende visuelle Darstellungen und Diagramme einfügen.

### Im Lieferumfang enthalten:

- » Excel 2007
- » Word 2007
- » Outlook 2007

Office Home and Student 2007 [ SOF0042611 ] ..... **86,90 €**

Office Basic 2007 [ SOF0041113 ] ..... **139,50 €**



## b.com PC Alabama

### Gut gerüstet für kommende Aufgaben

- » **OS** Windows Vista® Business inkl. SP1 / XP Pro. (OEM) **vorinstalliert**
- » **Gehäuse** Midi-Tower CompuCase 6T10BS; schwarz-silber
- » **Netzteil** Energieeffizientes 350 Watt 80+
- » **Mainboard** Gigabyte GA-G31M-ES2L (8x USB, 4x SATAII)
- » **Chipsatz** Intel® G31 / Intel® ICH7
- » **CPU** Intel® Pentium® Prozessor E5200 (2 MB L2 / 2,5 GHz / 800 MHz FSB)
- » **Speicher** 2x 1024 MB DDR2-800 Corsair (max. 4 GB in 2 Slots)
- » **HDD** 250 GB SATA II, 7200 rpm
- » **ODD** 22x DVD±RW mit LightScribe Technologie
- » **VGA** Intel® GMA 3100 onboard
- » **Netzwerk** Gigabit Ethernet
- » **Eingabe** Logitech Tastatur und opt. Maus
- » **Sonstiges** Microsoft Office Ready - enthält eine vorinstallierte 60-Tage Testversion von Microsoft Office Professional 2007, Nero (OEM), Kaspersky Internet Security (90 Tage Testversion) onboard (7.1 CH ALC883 Audio Codec)
- » **Sound** 24 Monate Bring-in
- » **Service**

b.com Alabama [ REC0050130 ] ..... **379,- €**

**Microsoft®**  
**GOLD CERTIFIED**  
*Partner*

one

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

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

one

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

b.com Vertriebsbüro  
Braunschweig  
0531-310 78-100

b.com Vertriebsbüro  
Linden  
06403-778 56-0



CPN Ausgabe 20/2009 - Angebot solange Vorrat reicht. Preise freibleibend, in EUR, pro Stück zzgl. MwSt., ab Lager. Preisänderung aufgrund von Wechselkurschwankungen möglich. Irrtümer, Lieferfähigkeit, Zwischenverkauf und Änderungen vorbehalten. Es gelten unsere AGBs.



# Wir empfehlen Original Microsoft® Software

Erreichen Sie mehr (Menschen) mit Ihren Ideen!

## Microsoft® Office Small Business 2007 V2 (Medialess License Kit)



Microsoft Office Small Business 2007 ist eine leistungsstarke und benutzerfreundliche Produktivitäts- und Kontaktverwaltungssoftware. Sie enthält neue Tools, mit denen Sie Zeit sparen, immer gut organisiert bleiben und einen besseren Kundendienst bieten können. Sie können Kunden- und Interessenteninformationen an einem zentralen Ort einfach verwalten. Sie können dynamische Dokumente, Tabellen und Präsentationen schnell erstellen. Sie können ebenso professionell gestaltete Marketingmaterialien für Print, E-Mail und das Internet entwickeln und effektive Marketingkampagnen intern vorbereiten.

### Im Lieferumfang enthalten:

- » Excel 2007; Word 2007; PowerPoint 2007;
- » Outlook 2007 mit Business Contact Manager
- » Publisher 2007

## Microsoft® Office Professional 2007 V2 (Medialess License Kit)



Mit neuen Tools können Sie schneller arbeiten und beeindruckende Dokumente, Kalkulationstabellen und Präsentationen erstellen. Office Professional 2007 unterstützt Sie dabei, Routineaufgaben schnell zu erledigen, damit Sie sich mehr Zeit Ihren Kunden widmen können. In neuen aufgabenbasierten Menüs und Symbolleisten werden automatisch die Befehle und Optionen angezeigt, die Sie jeweils verwenden können, so dass Sie die gerade benötigten Softwarefeatures schneller und leichter finden können. Mit dem Livevorschaufeature können Sie außerdem Ihre Änderungen beispielhaft anzeigen, bevor Sie sie anwenden.

### Im Lieferumfang enthalten:

- » Excel 2007; Word 2007; PowerPoint 2007;
- » Outlook 2007 mit Business Contact Manager
- » Publisher 2007; Access 2007

Office Small Business 2007 [ SOF0041114 ] ..... **180,90 €**

Office Professional 2007 [ SOF0041113 ] ..... **227,90 €**

## b.com PC Alabama

### Perfekt für den multimedialen Alltag

- » **OS** Windows Vista Business / XP Professional (OEM) **vorinstalliert**
- » **Gehäuse** Midi-Tower CompuCase 6T10BS; schwarz-silber
- » **Netzteil** 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** 320 GB SATA II, 7200 rpm
- » **ODD** 22x DVDRW± DDL mit LightScribe Technologie
- » **VGA** ATI Radeon HD4350 512 MB (TVO / DVI)
- » **Netzwerk** Gigabit Ethernet
- » **Eingabe** Logitech Tastatur und opt. Maus
- » **Sonstiges** Microsoft Office Ready - enthält eine vorinstallierte 60-Tage Testversion von Microsoft Office 2007 Professional, Power DVD, Kaspersky Internet Security (90 Tage Testversion)
- » **Sound** onboard (5.1 CH ALC662 Audio Codec)
- » **Service** 24 Monate Bring-in



b.com Alabama [ REC0048240 ] ..... **489,- €**

# face

face . . .  
to you



**b.com**  
www.bcom.de

# Ich kaufe Epson bei ComLine!

## Epson Stylus Photo 1400

Drucken Sie Fotos und Präsentationen in brillanten Farben bis zum Format DIN A3+

Dieser Drucker eignet sich ideal für Fotoliebhaber, die Wert auf eine ausgezeichnete Druckqualität bei gutem Preis-Leistungs-Verhältnis legen. Sowohl zu Haus, als auch im Büro liefert der **Epson Stylus Photo 1400** professionelle Präsentationen und Fotos.



**EPSON**<sup>®</sup>  
EXCEED YOUR VISION

- Schnell und zuverlässig – ideal geeignet für Fotoliebhaber und Kleinbüros
- Erstklassige, randlose Hochglanzfotos bis zum Format DIN A3+
- Qualität und Haltbarkeit mit Epson Claria Photographic Ink
- Effizientes Drucken durch 6 separate Individual Ink-Patronen
- Direktdruck auf CDs und DVDs

Art.Nr. PE-201400 **289,- €**

→ **Wir sind seit dem 1. April Epson Haupt-Distributor**

Damit werden auch Ihre über ComLine abgewickelten Epson Umsätze dem Epson ontop Partnerprogramm für z.B. Provisionen oder Aktionen angerechnet.

# 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.





## 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](http://www.ecom-trading.de)**



# Die kaufmännischen Alleskönner vom Marktführer für kaufmännische Software



## LEXWARE financial office pro handel 2009

Die professionelle Komplettlösung für Handelsunternehmen

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

Die professionelle Komplettlösung für kleine und mittlere Handelsunternehmen

inkl. Zusatzupdate - Art.-Nr. SOF0051650

Lexware financial office pro handel 2009 + Hoppenstedt CreditCheck

**Aktions-Bundlepreis € 999,-**



## LEXWARE financial office pro handwerk 2009

Die netzwerkfähige Software fürs Handwerk

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

Die professionelle Komplettlösung für kleine und mittlere Handwerksunternehmen

inkl. Zusatzupdate - Art.-Nr. SOF0051653

Lexware financial office pro handwerk 2009 + Hoppenstedt CreditCheck

**Aktions-Bundlepreis € 999,-**

**LEXWARE**

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





# Wirtschaftsauskünfte ohne Extrakosten mit der ersten Flatfee für Wirtschaftsauskünfte

## Hoppenstedt / Lexware **Bundle-Aktion**

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

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

**Aktions-Bundlepreis**

**€ 999,-**

**zusätzliches CashBack\***

**- € 100,-**

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

Der Aktionszeitraum erstreckt sich bis einschließlich 30. Juni 2009.

## Hoppenstedt CreditCheck

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

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

### Mit Hoppenstedt CreditCheck sehen Sie klar:

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

b.com Art.-Nr. SOF0048371

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

**Aktions-Bundlepreis € 999,-**

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



day  
day ...  
delivery

Hoppenstedt  
CreditCheck ✓

**b.com**  
www.bcom.de

# Die Punkte gibt es bei Acronis



» Acronis Lizenz-Promo. Jetzt doppelt punkten!

## Jetzt noch bis 31. Mai 2009 die doppelte Punktzahl sammeln!

Acronis bereitet mit der Acronis Lizenzprogramm-Aktion gleich doppelt Freude! So punkten nicht nur Ihre Kunden für alle Lizenzkäufe im Rahmen des Acronis Lizenzprogramms (ALP) doppelt, sondern es erwartet Sie als Acronis Fachhandelspartner noch ein zusätzlicher Bonus bei Steigerung Ihrer Lizenzumsätze.

Detaillierte Informationen finden Sie im Internet unter: <http://www.acronis.de/promo/alp-rs>

### Ihre Vorteile auf einen Blick

#### Gute Verkaufsargumente

- Doppelte Punktzahl im Acronis Lizenzprogramm
- Inklusive Maintenance und Support
- Keine Vertragsbindung

#### Stärkung der Kundenbindung:

- Rabattstufe ist ein Jahr gültig

#### Werbekostenzuschuss je nach Steigerungsrate

- Ab 5.000 € Lizenzumsatz erhalten Sie 250 € WKZ
- Zwischen 6.000 und 12.000 € Lizenzumsatz erhalten Sie 500 € WKZ
- Bei mehr als 12.000 € Lizenzumsatz erhalten Sie 750 € WKZ

#### Teilnahmebedingungen

Zur Teilnahme berechtigt sind alle registrierte Acronis Fachhandelspartner. Rahmenverträge und öffentlicher Dienst sowie Box- und ESD-Produkte sind ausgeschlossen. Sollten Sie noch kein akkreditierter Acronis Fachhandelspartner sein, melden Sie sich bitte im Acronis Partnerportal unter <http://partner.acronis.de/> an. Die Aktion gilt für den Zeitraum vom 01.04.2009 bis 31.05.2009 über alle Umsätze mit Lizenzen aus dem Acronis Lizenzprogramm (ALP), die über autorisierte Acronis Distributoren generiert werden.

Erhältlich über:





Office-PC mit hervorragendem Preis-/ Leistungsverhältnis



» € **259,-**

**TOP EDO**

individual computing

## BUSINESS Xtra E5200

Der TOPEDO Xtra E5200 ist der perfekte Partner für den professionellen Büro-Einsatz. Neben dem dezenten Betriebsgeräusch überzeugt er auch durch kabellose Freiheit beim Arbeiten. Der 36-Monate Schutzbrief rundet Ihre Anschaffung ab und sorgt somit für Investitionssicherheit.

- Micro-ATX Tower, 400 Watt
- Intel® Pentium Dual Core E5200
- 2 GB DDR2-800 Speicher
- 20in1 CardReader
- 250 GB Festplatte
- DVD±RW 22x
- Typhoon Wireless Desktop Set
- Kaspersky Antivir 2009
- Nero Burning ROM
- Inkl. 36 Monate Bring-In Schutzbrief

Artikel-Nr.: 20128678

Attraktiv und stromsparend dank Intel® Atom-Technologie



» € **185,-**

**TOP EDO**

individual computing

## BUSINESS Xtra N330

TOPEDO PC-Systeme aus der Green-Line stehen für stromsparende Effizienz. Die Dual-Core CPU in Verbindung mit ausreichenden 2 GB Arbeitsspeicher sorgen für die nötige Leistung am Arbeitsplatz ohne jegliche Lärmbelästigung. Der Schutzbrief inkl. 36-monatigem Support rundet Ihre Anschaffung ab.

- Small Form Faktor Desktop, 150 Watt
- Intel® Atom N330 1,6 GHz Dual-Core
- 2 GB DDR2 Speicher
- 160 GB Festplatte
- DVD-ROM
- Kaspersky Antivir 2009
- Inkl. 36 Monate Bring-In Schutzbrief

Artikel-Nr.: 20128679

Komponenten

Peripherie

Mobile / PC

PC

Notebook

Server

PDA-Organizer

Navigation

Zubehör

Monitore

Unterhaltungselektronik

Software

Netzwerk

**ROAD SHOW**

Besuchen Sie die COS Roadshow in 8 Städten Nord- und West-Deutschlands und informieren Sie sich über Trends und News verschiedener Hersteller, sowie über den COSShop24.

22.06. Hamburg  
23.06. Bremen  
24.06. Hannover  
25.06. Kassel  
29.06. Bochum  
30.06. Köln  
02.07. Kaiserslautern  
03.07. Karlsruhe

Infos und Anmeldung demnächst online unter [www.cosag.de](http://www.cosag.de)

**COS Distribution GmbH**

Nikolaus-Otto-Straße 11, D-35440 Linden

Telefon: 0 64 03 / 971-0,  
Telefax: 0 64 03 / 971-220  
E-Mail: [vertrieb@cosag.de](mailto:vertrieb@cosag.de)

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

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



[ FÜR DIE AUSGABE ]

**Komponenten**

**Peripherie**

**Drucker**

Großformatdrucker

Scanner

Monitore

LCD-TV

Plasma

Projektoren

Eingabegeräte

Supplies

Mobile / PC

Unterhaltungselektronik

Software

Netzwerk

**3-in-1 Farblaser-Multifunktionsdrucker inkl. LAN-PrintServer und Duplexdruckeinheit**



» € **485,-**

**brother**<sup>®</sup>  
at your side

**Brother DCP-9042CDN**

**Farblaserdrucker**

- Bis zu 20 Seiten/Min. in Farbe und s/w
- Automatischer Duplexdruck inkl. Broschürendruckfunktion
- PCL 6 und PostScript 3 Emulationen
- 64 MB Speicher (opt. bis zu 576 MB)
- 10/100 BaseTX und USB 2.0 Hi-Speed Schnittstelle
- SSL-Verschlüsselung zum sicheren Drucken im LAN

**Digitaler Farbkopierer**

- Bis zu 16 Kopien/Min. in Farbe und s/w
- DIN A4 Vorlagenglas, 35 Blatt ADF
- 250 Blatt Papierkassette und 50 Blatt Multifunktionszufuhr

**Farbscanner**

- Bis zu 1.200 x 2.400 dpi optische Auflösung
- Scan-to-E-Mail/Datei/Bild/Text/PDF
- Scan-to-FTP

Artikel-Nr.: 20127764

**Brother HL-5350DN**



**brother**<sup>®</sup>  
at your side

**Professioneller High-Speed Netzwerk-Laserdrucker mit integr. Duplexeinheit**

- Bis zu 30 Seiten pro Minute
- Duplexeinheit inkl. Broschürendruckfunktion
- Echte 1.200 x 1.200 dpi Auflösung
- 32 MB Speicher (optional bis zu 544 MB)
- PCL 6, PostScript 3, Epson FX-850, IBM ProPrinter XL Emulationen
- Druckertreiber für Windows, Macintosh und Linux
- 10/100 BaseTX, USB 2.0 Hi-Speed und parallele Schnittstelle
- Zukunftssicher durch IPv6 Unterstützung
- 250 Blatt Papierkassette und 50 Blatt Multifunktionszufuhr
- Toner für ca. 3.000 Seiten nach ISO/IEC 19752 und Trommel für ca. 25.000 Seiten im Lieferumfang
- Bis zu 2 optionale Papierkassetten für jeweils 250 Blatt

Artikel-Nr.: 20125774

» € **233,-**

**Brother MFC-9450CDN**

**4-in-1 Farblaser-Multifunktionscenter inkl. LAN-PrintServer und Duplexdruckeinheit**



**brother**<sup>®</sup>  
at your side

**Farblaserdrucker**

- Bis zu 20 Seiten/Min. in Farbe und s/w
- Automatischer Duplexdruck inkl. Broschürendruckfunktion
- PCL 6 und PostScript 3 Emulationen
- 64 MB Speicher (opt. bis zu 576 MB)
- 10/100 BaseTX und USB 2.0
- SSL-Verschlüsselung
- USB-Host für den Direktdruck vom USB-Stick inkl. PictBridge Unterstützung

**Digitaler Farbkopierer**

- Bis zu 16 Kopien/Min. in Farbe und s/w

- DIN A4 Vorlagenglas, 35 Blatt ADF
- 250 Blatt Papierkassette und 50 Blatt Multifunktionszufuhr

**Farblaserfax**

- 33.600 bps
- **Farbscanner**
- Bis zu 1.200 x 2.400 dpi optisch
- Scan-to-E-Mail / Datei / Bild / Text / PDF / USB-Stick

**MFC-Server**

- Drucken, Scannen, Faxen im LAN
- Scan-to-FTP

Artikel-Nr.: 20124247

» € **437,90**

**Mehr** Informationen.  
**Mehr** Hintergründe.  
**Mehr** Aktualität.



Die neuen Business Unit Flyer zu den Themen **Komponenten, Peripherie, Software, Netzwerk & TK, Mobile und Entertainment** jetzt bestellen oder direkt online als PDF Blätterka-talog unter [www.cosag.de](http://www.cosag.de) anschauen.

**COS**

COS Distribution GmbH

**COS Distribution GmbH**

Nikolaus-Otto-Straße 11, D-35440 Linden

Telefon: 0 64 03 / 971-0,  
Telefax: 0 64 03 / 971-220  
E-Mail: [vertrieb@cosag.de](mailto:vertrieb@cosag.de)

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

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



**Kompaktes & leichtes  
Small Business USV-System**



# PowerWalker VI Serie

Die PowerWalker VI Reihe sind intelligente und leistungsstarke Line-Interactive USV Systeme. Sie bieten hohe Performance und Zuverlässigkeit für eine kosteneffektive Strom Backup Lösung.

- Kompaktes & leichtes Design
- Mikroprozessor-Steuerung
- Eingebauter Boos-and-Bug (Schutz vor Beschädigung Ihrer Geräte)
- Kaltstart Funktion
- Schutz vor Entladung, Überladung und Überlast
- Eingebauter Überlastschutz für Telefon / Fax oder Modem

**PowerWalker VI 1000**

1000VA / 600W  
Backup Zeit (2 PC's mit 15" Monitor): 20 Min.  
Artikel-Nr.: 20065255

**PowerWalker VI 1400**

1400VA / 840W  
Backup Zeit (2 PC's mit 15" Monitor): 30 Min.  
Artikel-Nr.: 20074348

**PowerWalker VI 2000**

2000VA / 1200W  
Backup Zeit (2 PC's mit 15" Monitor): 30 Min.  
Artikel-Nr.: 20074349

» € **56,-**

» € **90,-**

» € **109,-**

## PowerWalker VI SE Serie



**Die ideale Lösung für  
den täglichen Einsatz**

PowerWalker VI SE Serie sind Line-Interaktive USV-Systeme, garantieren hohe Verfügbarkeit, zuverlässige und kosteneffektive Backup Stromversorgung.

- Verbaute DC-Startfunktion ermöglichen den Start der USV auch ohne angeschlossener Stromversorgung.
- Green Power Function für Energieeinsparung
- Automatisches Laden bei Wechselstromaufnahme
- Integrierter Überlastungsschutz
- Ausgestattet mit Booster und Buck-AVR, um die Eingangsspannung zu stabilisieren

**PowerWalker VI 600SE**

600VA / 360W  
Artikel-Nr.: 20128378

**PowerWalker VI 800 SE**

800VA / 480W  
Artikel-Nr.: 20128379

» € **36,-**

» € **40,-**

## PowerWalker VFD 600



**Ideale Lösung für die  
Computer-Stromver-  
sorgung im Alltag**

Die PowerWalker VFD 600, offline USV bietet hohe Performance und Zuverlässigkeit, für eine kosteneffektive Strom Backup Lösung. Die VFD 600 verfügt ebenso über eine DC Start-Funktion und einen Überlastschutz. Dies macht sie zur idealen Lösung für die Computer-Stromversorgung im Alltag.

- 600VA/300W
- Hochfrequenztechnologie
- Auto Start nach Wechselstromaufnahme
- Platzsparendes Design
- Einfache Installation
- Ultraleicht und kosteneffektiv
- Hohe Verfügbarkeit

Artikel-Nr.: 20069737

» € **29,-**

Komponenten
Peripherie
Mobile / PC
Unterhaltungselektronik
Software
<b>Netzwerk</b>
Wireless LAN
Router / Modems
Netzwerkarten
Switches
Printserver
Powerline
NAS
KVM Switches
<b>USVs</b>
Kabel und Zubehör
Telekommunikation

## ROAD SHOW

Besuchen Sie die COS Roadshow in 8 Städten Nord- und West-Deutschlands und informieren Sie sich über Trends und News verschiedener Hersteller, sowie über den COSShop24.

- 22.06. Hamburg
- 23.06. Bremen
- 24.06. Hannover
- 25.06. Kassel
- 29.06. Bochum
- 30.06. Köln
- 02.07. Kaiserslautern
- 03.07. Karlsruhe

Infos und Anmeldung demnächst online unter [www.cosag.de](http://www.cosag.de)

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

Telefon: 0 64 03 / 971-0,  
Telefax: 0 64 03 / 971-220  
E-Mail: [vertrieb@cosag.de](mailto:vertrieb@cosag.de)

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



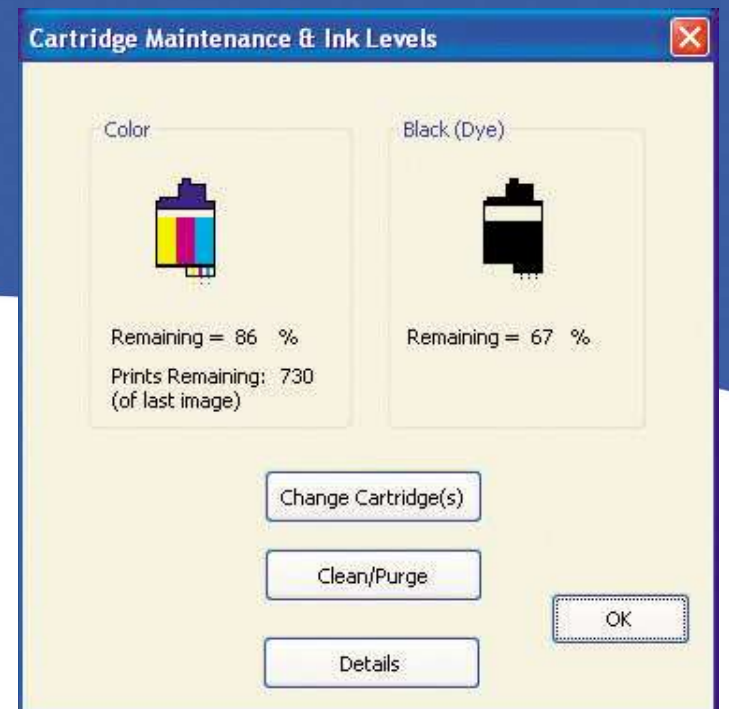
# Professionelle CD/DVD/BD-Produktion

## mit dem Primera Disc Publisher PRO

Überzeugende Ergebnisse aus 35 Jahren Entwicklungserfahrung mit mehr als 1 Million verkauften Systemen:



\*nach Produktregistrierung  
[www.primeragarantie.de](http://www.primeragarantie.de)



- Media Kit bestehend aus 500 CDs + 1 Farbpatrone im Wert von 235 Euro
- erhältlich nach Produktregistrierung unter [www.primeragarantie.de](http://www.primeragarantie.de)
- gültig bis zum 31.5.2009
- nur für Deutschland und Österreich
- nur bei Einsendung einer Rechnungskopie; Einsendeschluss: 15.6.2009

- Einfaches "1-Click-Patronen-System"
- Genaue **Kostenkontrolle** durch Tinten-Cost-Estimator
- Niedrigste Kosten pro Disk gegenüber teurer Thermoretransfertechnik
- Bestes Preis-/Leistungserhältnis im Markt
- Wartungsfreie Technik
- Wasserfeste Drucke mit innovativer, berührungsloser Tintenstrahltechnologie
- Unterstützung von Medien-Sonderformaten
- Weltweit Marktführer in vertikalen Applikationen

## Für Jeden das richtige System:



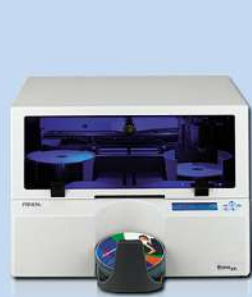
**Disc Publisher SE**  
Kapazität: **20 Disks**



**Disc Publisher II**  
Kapazität: **50 Disks**



**Disc Publisher PRO**  
Kapazität: **100 Disks**



**Disc Publisher XRn**  
Kapazität: **50 Disks**



**DUP-Kopiertower**  
Kapazität: bis **15 Brenner**



**DUP-08/1000**  
Kapazität: **1000 Disks**



**USB Publisher 2100**  
75 MB/s **21 USB Sticks**



WARUM WARTEN? [www.crn.primerainfo.com](http://www.crn.primerainfo.com)

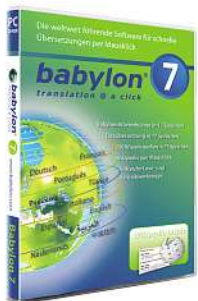




# Seit über 22 Jahren Ihr verlässlicher Software Distributor

## Babylon

### Babylon 7 (für Windows)



Babylon 7 ist die Software für Wörterbücher und Übersetzungen in über 75 Sprachen. Damit gibt es keine Rechtschreibfehler und keine Zeitverschwendung mehr für die Suche nach dem richtigen Wort oder der korrekten Übersetzung. Die Version Babylon 7 unterstützt Sie mit integriertem Zugriff auf Wikipedia.

ab **53 €**

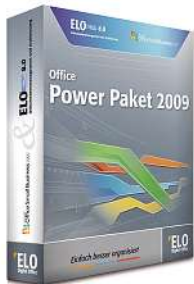
► TIPP: Beim Kauf von Babylon bis 31.05.09 erhalten Sie ein gratis Upgrade auf die nächste Version.

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
USP00048	Babylon 7 Corporate, 1-9 User, WIN, DE, ESD	53 €
USP00052	Babylon 7, 1Y Maintenance, 1-9 User, DE, ESD	9 €

Weitere Infos unter [www.sos-software.com/babylon](http://www.sos-software.com/babylon)

## ELO Digital Office

### Office Power Paket 2009



Mit ELOoffice 8.0 und der Microsoft Office Small Business Edition 2007 erhalten Sie ein Bundle aus zwei bewährten Produkten, die in Kombination einen unübertroffenen Produktivitätsgewinn bedeuten. Das Softwarebundle darf zweifach installiert werden (Dual-Use), z.B. am festen Arbeitsplatz und auf dem Laptop.

ab **418 €**

► TIPP: Qualifizieren Sie sich ab sofort als ELOoffice Channel Partner, dem neuen Partnerprogramm. Infos unter: [channel@elo.com](mailto:channel@elo.com)

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
OAV00055	ELOoffice Power Paket 2009, WIN, DE, CD	418 €

Weitere Infos unter [www.sos-software.com/elo](http://www.sos-software.com/elo)

## Einige unserer Hersteller:



Mehr unter:  
[www.sos-software.com/hersteller](http://www.sos-software.com/hersteller)

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

## gotomaxx

### Elektronische eRECHNUNG



Der neue Standard für eRechnungen: Rechtsicher signierte eRechnungen aus jeder Warenwirtschaft mit PDF und XML Format. Senken Sie bei Ihren Kunden mit dieser Lösung sofort die Kosten!

ab **288 €**

► TIPP: Werden Sie Fachhandelspartner – Autorisierung inkl. Eigeneinsatzversion = höhere Marge + monatliche Belegprovision für Kundenprojekte.

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
OOP00395	Elektronische eRECHNUNG GO, 100 Belege/Monat, ESD	288 €
OOP00396	Elektronische eRECHNUNG GO, 200 Belege/Monat, ESD	649 €

Weitere Infos unter [www.sos-software.com/gotomaxx](http://www.sos-software.com/gotomaxx)

## IRIS

### IRISNotes 1.0



Mit IRISNotes 1.0 werden Notizen während des Schreibens per Funk an einen kleinen Empfänger gesendet und von dort per USB-Anschluss direkt auf den PC übertragen. Dort werden sie per OCR-Software in Computertext umgewandelt, der beliebig abgespeichert, weiterbearbeitet, in Dokumente eingefügt oder per E-Mail versendet werden kann.

ab **72 €**

► TIPP: Handschriftliche Notizen sekundenschnell am PC editieren!

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
OOC00012	IRISNotes 1.0, Win/Mac, ML, CD	72 €

Weitere Infos unter [www.sos-software.com/iris](http://www.sos-software.com/iris)

## SOS-Held der Woche:



**Daniel Heger**  
Vertriebsleitung  
Sindelfingen,  
29 Jahre alt.

Spezialist für 2X, Babylon und TechSmith

Mehr Helden unter:  
[www.sos-software.com/helden](http://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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@sos-software.com)

Our customers -

Edifier | a Passion for Sound



„Beim Thema **Sound**  
waren wir schon immer  
**kompromisslos**“

Matthias Jabs, Gitarrist der Scorpions



reddot design award  
winner 2009

## Luna 2



Luna 2 - Das mit dem Red Dot Design Award 2009 ausgezeichnete 2.0 Soundsystem glänzt durch zeitlose Eleganz, einzigartiges Design und ausgezeichnete Funktionalität. Die 2-Wege-Lautsprecher bilden zusammen mit dem integrierten 50Watt Klasse-D Verstärker ein unübertroffenes Klangbild mit sauberen Höhen und einem leistungsstarken Mittel- und Tieftonbereich. Das digitale Audiosystem verfügt über eine berührungsempfindliche CapSense Steuerung, über die alle wichtigen Funktionen per Fingerstreich bedient werden können. Mit Musik kann das Soundsystem entweder über USB-Audiostream, optischem SPDIF (digital) oder analog (iPod, MP3-Player, externem Audio-Player usw.) versorgt werden.

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

156,- €\*



[www.edifer.de](http://www.edifer.de)

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



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

Unser Vertrieb



Netzteile

**Antec**  
Believe it.



Blauer 120mm PWM-Lüfter

Art.-Nr.: ATC-SPS-TP-750.BL



### New True Power Series – Netzteile

- 120mm PWM-Lüfter arbeitet um bis zu 50% leiser als Standardlüfter
- 80PLUS® Bronze Zertifizierung
- NVIDIA™ SLI™ - Ready-zertifiziert
- Modulares Kabelmanagement
- 4 +12V Ausgangsstufen liefern gleichmäßig Strom :  
1x 6 pin und 1x 8 (6+2) pin PCI-E Anschlüsse (TP-550)  
2 x 6 pin und 2 x 8 (6+2) pin PCI-E Anschlüsse (TP-650 & TP-750)

<b>550W</b>	Art.-Nr.: ATC-SPS-TP-550	<b>64,90 €*</b>
<b>650W</b>	Art.-Nr.: ATC-SPS-TP-650	<b>76,45 €*</b>
<b>750W</b>	Art.-Nr.: ATC-SPS-TP-750	<b>88,- €*</b>
	Art.-Nr.: ATC-SPS-TP-750.BL	<b>94,50 €*</b>

Netzteile

**XILENCE**  
Excellence in Silent Technology.



450 Watt

550 Watt

Flüsterleiser 120mm Lüfter



### XILENCE Eco Series

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

<b>450W</b>	Art.-Nr.: SPS-XP450.(12)G	<b>34,83 €*</b>
<b>550W</b>	Art.-Nr.: SPS-XP550.(12)G	<b>39,02 €*</b>

**XILENCE – Eco Series**

Gaming Mouse / Headset

**steelseries**



### Gaming Mouse Ikari Laser

- Programmierbare Makro Tasten mit Plug&Play Funktionalität
- Spezielle SteelSeries Glides für minimale Reibung
- SteelSeries ExactSens erlaubt genaueste DPI-Anpassungen
- Umschalten zwischen zwei selbst definierten DPI Einstellungen
- DPI High/Low Anzeige
- SteelSeries FreeMove Technologie

Art.-Nr.: STEEL-MOU-IKARI.LAS

**46,30 €\***

**NEU!**



### Headset 5H v2 + USB

- USB Soundkarte mit 7.1 Virtual Surround Sound (STEEL-HS-5H-USB.V2)
- Ausziehbares Mikrophon
- Gamingoptimierte Geräuschwiedergabe
- Speziell optimiert für FPS Games
- Komfortable XL Ohrhörer
- Extra langlebige Kabel
- Kann zum Transport in 3 Teile zerlegt werden

Art.-Nr.: STEEL-HS-5H-USB.V2 (mit USB)

**61,60 €\***

Art.-Nr.: STEEL-HS-5H.V2

**50,- €\***

**NEU!**

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



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

Oder im Internet: [www.jet-computer.de](http://www.jet-computer.de)



Dirk Gursinsky  
Vertrieb

Etablieren Sie sich erfolgreich im stark wachsenden Marktsegment der Bladeserver!

# Nach vorne denken - Chancen nutzen

**Im Jahr 2003 führte Anders & Rodewyk die ModularPower Blade-Systeme in den Markt ein. Seitdem wird die Produktfamilie stetig ausgebaut. Im Verbund mit leistungsstarken Vertriebspartnern wurden bis heute über 3.000 Server-Blades ausgeliefert. Dabei unterstützt Anders & Rodewyk gerne auch Partner mit einer etablierten Eigenmarkenstrategie, die ModularPower Produkte unter eigenem Brand als ideale Erweiterung ihres Portfolios nutzen.**

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

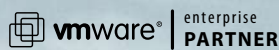
Anders & Rodewyk kann durch eigene Bevorratung alle ModularPower Produkte zuverlässig direkt ab Lager liefern. Das Preismodell ist transparent gestaltet und lässt die Vertriebspartner auch bei Nachbestellungen und kleinen Stückzahlen an den attraktiven Mengenpreisen teilhaben, die Anders & Rodewyk inzwischen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

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



<b>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</b>	Best.-Nr. 520C01	1.329 €
<b>Blade Chassis „E“ für bis zu 14 Blades und bis zu 4 Switches, 7 Höheneinheiten, 2 Netzteile 2.000 W (max. 4), 1 Management-Modul (max. 2), 2 Gebläse, Rack Einbausatz</b>	720C08	1.662 €
<b>Blade Chassis „H“ für bis zu 14 Blades und bis zu 8 Switches, 9 Höheneinheiten, unterstützt I/O-Ports bis 10 Gbps, 2 Netzteile 2.900 W (max. 4), 1 Management-Modul (max. 2), 2 Gebläse, Rack Einbausatz. Das Chassis für maximale Flexibilität und Leistung</b>	920C01	2.912 €
<b>Server-Blade, Xeon E3113, 2 GB RAM, ohne Platte</b> Dual-Core Prozessor Intel Xeon E3113 mit 3.00 GHz, FSB1333 und 6 MB Cache. 6 Speichersteckplätze (davon 2 belegt), 2 Steckplätze für Hot-Swap Festplatten	720B10-E3113	770 €
<b>Server-Blade, 2 Xeon E5420, ohne RAM, ohne Platte</b> 2 Quad-Core Prozessoren Intel Xeon E5420 mit 2.50 GHz, FSB1333 und 12 MB Cache. 4 Speichersteckplätze, bis zu 2 Festplatten onboard	720B62-E5420	1.337 €
<b>Server-Blade „XM“, 2 Xeon L5420, ohne RAM, ohne Platte</b> 2 stromsparende Quad-Core Prozessoren Intel Xeon L5420 mit 2.50 GHz, FSB1333 und 12 MB Cache. 8 Speichersteckplätze, optional 1 Festplatte onboard	720B72-L5420	1.612 €
<b>Server-Blade „XM“, 2 Xeon E5450, ohne RAM, ohne Platte</b> 2 Quad-Core Prozessoren Intel Xeon E5450 mit 3.00 GHz, FSB1333 und 12 MB Cache. 8 Speichersteckplätze, optional 1 Festplatte onboard	720B72-E5450	2.512 €
<b>2 GB RAM Kit für 720B6x/7x, 2 Module, DDR2-667 ECC fully buffered</b>	710R22	50 €
<b>4 GB RAM Kit für 720B6x/7x, 2 Module, DDR2-667 ECC fully buffered</b>	710R24	83 €
<b>8 GB RAM Kit für 720B6x/7x, 2 Module, DDR2-667 ECC fully buffered</b>	710R28	208 €
<b>2 GB RAM Kit für 720B10, 2 Module, DDR2-667 ECC registered, VLP</b>	720R02	58 €
<b>4 GB RAM Kit für 720B10, 2 Module, DDR2-667 ECC registered, VLP</b>	720R04	100 €
<b>Platte 73 GB für 720B6x/7x, SAS (2.5“), 10.000 rpm</b>	710E16	133 €
<b>Platte 146 GB für 720B6x/7x, SAS (2.5“), 10.000 rpm</b>	710E17	154 €
<b>Hotswap-Platte 73 GB für 720B10, SAS (2.5“), 10.000 rpm</b>	720E66	141 €
<b>Hotswap-Platte 146 GB für 720B10, SAS (2.5“), 10.000 rpm</b>	720E67	162 €
<b>Fibre Channel Karte 4 Gbps für 720Bxx, QLogic QMI2472, 2 Ports</b>	720E14	412 €
<b>Nortel Ethernet Switch (Layer 2/3), 20 Ports 1 Gbps 14 Ports intern 1 Gbps, 6 Ports extern 10/100/1000Mbps (TP)</b>	710N30	1.162 €
<b>Brocade Fibre Channel Switch, 10 Ports 4 Gbps, erweiterbar auf 20 Ports: 14 intern und 6 extern (SFP Transceiver-Slots)</b>	720F40	3.162 €
<b>QLogic Fibre Channel Switch, 20 Ports 4 Gbps, 14 intern und 6 extern (SFP Transceiver-Slots)</b>	720F22	3.329 €

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](http://www.ar-hannover.de/agb.html)



[www.ar-hannover.de](http://www.ar-hannover.de)

› Anders & Rodewyk

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



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



**OLYMPUS**

## Olympus E-620 DZ Kit

### Digitale 12,3-Megapixel-SLR-Kamera

Olympus präsentiert die weltweit kleinste und leichteste Spiegelreflexkamera mit integriertem Bildstabilisator und Kreativstudio. Die neue Olympus E-620 besticht durch ein ergonomisches Design, das Erinnerungen an das legendäre OM-System wach werden lässt.

- Kit inkl. 14-42 mm Weitwinkel-Zoomobjektiv und 40-150 mm Tele-Zoomobjektiv
- 4/3" Highspeed Live MOS Sensor • Staubschutzsystem
- schnelle Serienaufnahmen mit bis zu 4 Bilder/s
- dreh- und schwenkbares 2,7"-HyperCrystal III LCD
- unterstützt CompactFlash-Karten (I/II), MicroDrive und xD-Karten
- Bildformate: JPEG, RAW
- USB 2.0, Video-Out



**649,99**

### Olympus $\mu$ Tough-8000

#### 12-Megapixel-Digitalkamera

- Objektiv mit 3,6-fach optischem Zoom (entspricht 28-102 mm im KB-Format)
- 2,7"-LC-Display • mechanischer Bildstabilisator • 45 MB interner Speicher
- unterstützt microSD-/xD-Karten • 12 Aufnahmeprogramme
- bruchsicher (bis 100 kg), frostsicher (bis -10°) und wasserdicht (bis zu 10 m)
- USB 2.0, AV-Out • in Schwarz, Silber und Blau erhältlich



**263,90**

### Olympus $\mu$ 9000

#### 12-Megapixel-Digitalkamera

- Objektiv mit 10-fach optischem Zoom (entspricht 28-280 mm im KB-Format)
- Empfindlichkeit bis zu ISO 1.600 • 2,7"-LC-Display
- mechanischer Bildstabilisator • unterstützt microSD-/xD-Karten
- 14 Aufnahmeprogramme • USB 2.0, AV-Out
- in Schwarz und Blau erhältlich



**229,90**

[www.maxcom.de](http://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

Alle Preise zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Es gelten unsere AGB. Irrtümer, Druckfehler und Preisänderungen vorbehalten. Bildmotiv © www.photocase.com





PhysX™  
by NVIDIA



## GRAFIKKARTE

### POINT OF VIEW GTX285

Die High-End-Grafikkarte mit Nvidia® CUDA™-Technologie und Grafik Plus. Erleben Sie grafikprozessorbeschleunigte Nvidia® PhysX™-Spieleffekte, 3D-Stereo-Gaming oder minutenschnelle HD-Video-Konvertierung für mobile Wiedergabegeräte.

- Nvidia® GeForce® GTX 285
- 648 MHz Taktfrequenz
- 1 GB GDDR3-RAM (512 Bit)
- 2.480 MHz Speichertakt
- DirectX 10, OpenGL 2.1
- SLI, Graphics PLUS, CUDA™, PhysX™
- 2x DVI-I (HDCP, 2x Dual Link), S-Video
- PCIe 2.0 x16

**249,90**

ART.-Nr.: JCXPP2



## GRAFIKKARTE

### POINT OF VIEW GTX275

Grafikkarte mit überzeugender Spieleleistung.

- Nvidia® GeForce® GTX 275
- 633 MHz Taktfrequenz
- 896 MB GDDR3-RAM (448 Bit)
- 2.268 MHz Speichertakt
- DirectX 10, OpenGL 3.0
- SLI, Graphics PLUS, CUDA™, PhysX™
- 2x DVI-I (HDCP, 2x Dual Link), S-Video
- PCIe 2.0 x16

**182,90**

ART.-Nr.: JBXPP1



## GRAFIKKARTE

### POINT OF VIEW GTX260 EXO

Leistungsstarke 3D-Karte mit CUDA™ und Grafik Plus!

- NVIDIA® GeForce® GTX260
- 650 MHz Chiptakt
- 896 MB GDDR3-RAM (448 Bit)
- 1.998 MHz Speichertakt
- DirectX 10, OpenGL 2.1
- SLI, Graphics PLUS, CUDA™, PhysX™
- 2x DVI-I (1x HDCP, Dual Link), S-Video
- PCIe 2.0 x16

**139,90**

ART.-Nr.: JBXPP2

WAVE ist offizieller Distributor von POINT OF VIEW Grafikkarten



# INNOVATIVE DISTRIBUTION

## ZALMAN



### 1.000-WATT-NETZTEIL

#### ZALMAN ZM1000-HP

High-End-Netzteil für leistungshungrige Systemkomponenten.

- 1.000 Watt Leistung (86% Effizienz)
- Anschlüsse: 10x 5,25", 2x 3,5", 9x SATA, 2x 6+2-polig und 2x 6-polig
- umfangreiche Schutzfunktionen
- 140-mm-Lüfter (temperaturgeregelt)
- Kabelmanagement
- EPS, ATX12V 2.2, ATX 2.03, ATX

158,90

Art.-Nr.: TNAZ20

## ZALMAN



### CPU-KÜHLER

#### ZALMAN CNPS 7000C-Cu

Effizienter CPU-Kühler mit Kupferbasis und Kupferlamellen.

- Sockel: 754, 775, 939, 940, AM2
- ein 92-mm-Lüfter
- Lüfterdrehzahl: 1.350-2.400 U/min
- Geräuschentwicklung: max. 24 dB(A)
- Kupfer-Kühlkörper mit Kupferlamellen
- Maße: 109x63x107 mm (BxHxT)

19,90

Art.-Nr.: HXLZ05

## OCZ



### 500-WATT-NETZTEIL

#### OCZ ModXStream Pro

SLI™-zertifiziertes Netzteil, das speziell für Gamer-Ansprüche konzipiert wurde.

- 500 Watt Leistung (150 Watt combined)
- „80 PLUS“-zertifiziert
- Anschlüsse: 4x 5,25", 2x 3,5", 6x SATA, 6+2-polig und 6-polig
- umfangreiche Schutzfunktionen
- 140-mm-Lüfter (temperaturgeregelt)
- Kabelmanagement
- EPS, ATX12V 2.2, ATX 2.03, ATX

49,90

Art.-Nr.: TN5013

## OCZ



### 700-WATT-NETZTEIL

#### OCZ ModXStream Pro

Leistungsstarkes Netzteil mit sehr hoher Effizienz für High-End-PCs.

- 700 Watt Leistung (150 Watt combined)
- „80 PLUS“-zertifiziert
- Anschlüsse: 4x 5,25", 2x 3,5", 6x SATA, 6+2-polig und 6-polig
- umfangreiche Schutzfunktionen
- 140-mm-Lüfter (temperaturgeregelt)
- Kabelmanagement
- EPS, ATX12V 2.2, ATX 2.03, ATX

76,90

Art.-Nr.: TN7013

## IKONIK



### ATX-GEHÄUSE

#### IKONIK Taran A30

Schlichtes Gehäuse, das bis zu zehn Laufwerke aufnehmen kann.

- extern: 4x 5,25", 1x 3,5"; intern: 5x 3,5"
- Front: zwei USB-, ein eSATA- und zwei Audio-Ports
- zwei 120-mm-Lüfter
- Aluminium-Front
- werkzeuglose Festplattenmontage
- ATX, ohne Netzteil

46,50

Art.-Nr.: TQXK75

## IKONIK



### E-ATX-GEHÄUSE

#### IKONIK Ra X10 Smooth

Aluminium-Big-Tower mit vier Lüftern und Platz für bis zu 14 Laufwerke.

- extern: 6x 5,25"; intern: 8x 3,5"
- Oberseite: vier USB-, zwei FireWire-, zwei eSATA- und zwei Audio-Ports
- ein 140-mm-, ein 120-mm- und zwei 80-mm-Lüfter
- werkzeuglose Laufwerks- und Steckkartenmontage
- E-ATX, ohne Netzteil

149,90

Art.-Nr.: TQXK88

## ZEGAMAX



### ATX-GEHÄUSE

#### ZEGAMAX Unicorn

Eleganter Midi-Tower mit gutem Wärmeleitsystem.

- extern: 4x 5,25", 2x 3,5"; intern: 5x 3,5"
- Front: zwei USB- und zwei Audio-Ports
- zwei 120-mm- und zwei 80-mm-Lüfter
- werkzeuglose Laufwerks- und Steckkartenmontage
- inkl. Window-Kit
- ATX, ohne Netzteil

66,90

Art.-Nr.: TQXZ80



### ATX-GEHÄUSE

#### LIAN LI PC-60FW

Aluminium-Tower, der durch gute Verarbeitung überzeugt.

- extern: 5x 5,25", 1x 3,5"; intern: 4x 3,5"
- Front: zwei USB-, ein FireWire- und zwei Audio-Ports
- ein 140-mm- und ein 120-mm-Lüfter
- werkzeuglose Laufwerks- und Steckkartenmontage
- inkl. Window-Kit
- ATX, ohne Netzteil

86,90

Art.-Nr.: TQXL5C

## 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

**+ NEU +  
3 Jahre  
Garantie  
auf alle Systeme!**  
Aktion gültig von 01.05.  
bis 30.06.09

**BALIOS 148 1HE ATOM SERVER** bto-194075/ybto61



- Ultrakurzer 1HE-Server mit Intel® Atom™ 330 Dual-Core Prozessor
- Intel® 945GC Chipsatz
- Intel® GMA950 Onboard Grafik
- 2GB DDR2 FSB800
- 1 x Western Digital 160GB Raid Edition2 24x7 Festplatte
- 1 x Gbit LAN, 4 x USB 2.0 Ports, 1 x RS232 Port
- 250W Netzteil

www.ico.de/crn

€ **299,-**

**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,-**



**SERVEMASTER 191** ybto23 / bto-190856



- MCP78B Chipsatz
- AMD Opteron™ Quad-Core 1354 2,2GHz Socket AM2
- 2 x 1024MB DDR2 FSB800 240-pin CL5
- WD 500GB Green Line Festplatte
- 2 x Gbit LAN
- 4 x USB 2.0 Ports
- 250W Netzteil



www.ico.de/crn

€ **499,-**

**GREEN SERVER XANTHOS 252** ybto21 / bto-174829



- Intel® 5000V Chipsatz
- 2x Intel® Xeon® L5420 FSB1333 2,5 GHz 50W
- 2x 2048MB Qimonda FSB667 Fully Buffered DIMM
- 2 x Gbit LAN
- 2 x WD 500GB Green Line Festplatten für Betriebssystem als RAID 1 konfiguriert
- 4 x WD 1TB Green Line HDDs im Raid 5 Verbund (verfügbare Kapazität: 3TB)
- 3Ware 9650SE-4LP 4 Port RAID-Controller mit Battery Backup Unit
- 4 x USB 2.0 Ports (1xFront)
- DVD Laufwerk
- 2 x 500W red. Netzteil



www.ico.de/crn

€ **2799,-**

**GREEN SERVERTOWER XANTHOS T60** ybto33 / bto-190860



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



www.ico.de/crn

€ **1499,-**



**BALIOS T92 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,-**



Hersteller erwarten Lieferengpässe

# Speicherpreise legen erneut zu

**Den ersten Monat übersteht die Harddisk-Branche unbeschadet. 2,5- und 3,5-Zoll-Platten verkaufen sich intern wie extern sehr gut. Nachdem die Hersteller ihre Produktion zurückgefahren haben, sollte sich der Handel in den kommenden Wochen auf Liefer-schwierigkeiten einstellen. Eine anhaltende Allokation wird jedoch nicht erwartet.**

karl.froehlich@crn.de

Der HEK für DDR2-RAMs ist binnen Monatsfrist zum Teil im zweistelligen Prozentbereich nach oben gegangen. In der KW 19 kaufen Reseller beispielsweise ein DDR2-800-Value-RAM-Modul mit

zwei GByte von Kingston für circa 18,40 Euro. Anfang April (KW 15) war der Baustein mit 15,50 Euro circa 19 Prozent günstiger.

»Momentan steigt der DDR2-Preis leicht nach oben«, sagt Edmund Dägele, President & CEO bei Take MS. »DDR1 und DDR3 sind stabil und ruhig. Im Markt besteht eine gewisse Kaufzurückhaltung, die sich vermutlich auf die Preisentwicklung der Module auswirken wird.«

»Nach wie vor ist der Markt eng, das heißt, es gibt eine leichte Knappheit bei DDR1/2/3-Chips, die eine Beruhigung der Marktpreise verhindert«, ergänzt George Linardatos, Geschäftsführer bei Transcend. »Vieles hängt davon ab, ob die Lagerbestände der großen Chip-Hersteller wirklich knapp ausgestattet sind.« Sollten die Lager dagegen gut gefüllt sein und die Produzenten versuchen durch eine künstliche Verknappung die Preise nach oben zu treiben, stehe dieses Konstrukt auf dünnen Beinen.

## DDR-Speicher – Preisentwicklung unklar

Die Nachfrageseite ist laut Linardatos entscheidend für die weitere Entwicklung der DRAM-Preise bzw. anders ausgedrückt: »die Sturheit der Nachfrageseite«, meint der Transcend-Manager. »Anfang Juni findet die Computex in Taipei statt. Diese Messe wird auch eine Rolle für die weitere Preisentwicklung spielen, weil die größten Anbieter und Nachfrager dort zusammenkommen und Kontrakte für das zweite Halbjahr abschließen möchten.«

Jochen Zips, Vorstand bei COS Memory, bezeichnet die Nachfra-

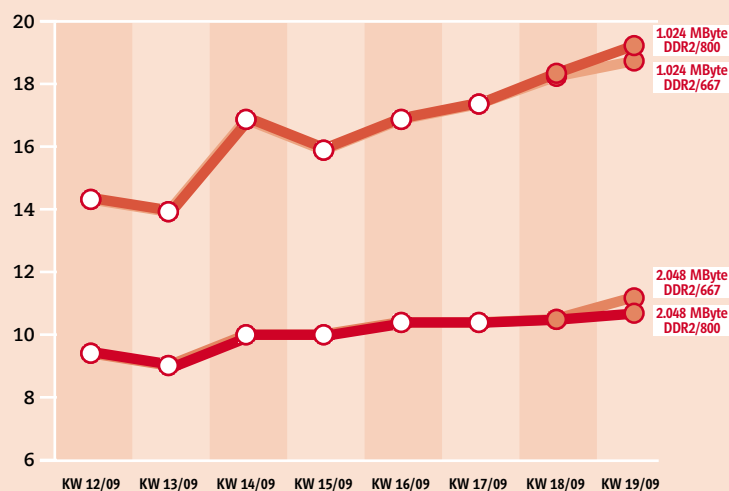
ge nach DDR2-Speicher als durchwachsen: »Die Chip-Produzenten sprechen weiter von steigenden Preisen und bei OEM-PC-Herstellern liegen noch Überkapazitäten auf Lager. Momentan sind die Kontraktpreise zu niedrig, als dass die Spotmarkt-Preise steigen könnten.« Optimisten erwarten einen Preisanstieg im dritten Quartal. Möglicherweise gebe der Preis bis dahin saisonal bedingt nochmals nach. Ein US-Dollar pro Chip gelte als Schwellengrenze, wobei die Tendenz laut Hersteller bei 1,50 US-Dollar pro 1-Gbit-Chip liege.

»Bei DDR1-Speicher verzeichnen wir weiterhin eine hohe Nachfrage, vor allem mit einem GByte sowie SO-DIMMs«, erklärt Zips. »Die Liefersituation ist etwas schlechter geworden, nachdem Qimonda raus ist. Das Preisniveau sollte tendenziell stabil bleiben.« DDR3-Module seien weiterhin nur in geringen Stückzahlen nachgefragt. Eine Ausnahme bildet der Markt für Enthusi-

asten. Erst gegen Ende des Jahres soll sich die Situation verbessern. Auch wenn es vereinzelte Engpässe gibt, kann der Handel bei allen Speichermodulen auf eine relativ gute Verfügbarkeit bauen. Wie zu hören ist, verringern die Chip-Hersteller in den nächsten Monaten allerdings die Output-Kapazitäten. »Daraus könnte man schlussfolgern, dass sich die Preise deutlich länger stabil halten, als im Allgemeinen derzeit angenommen wird«, meint Take MS-Manager Dägele. »Die Gerüchte sind jedoch nicht bestätigt.« ■

## Preise DDR2-RAM (Major/Original)

HEK in Euro

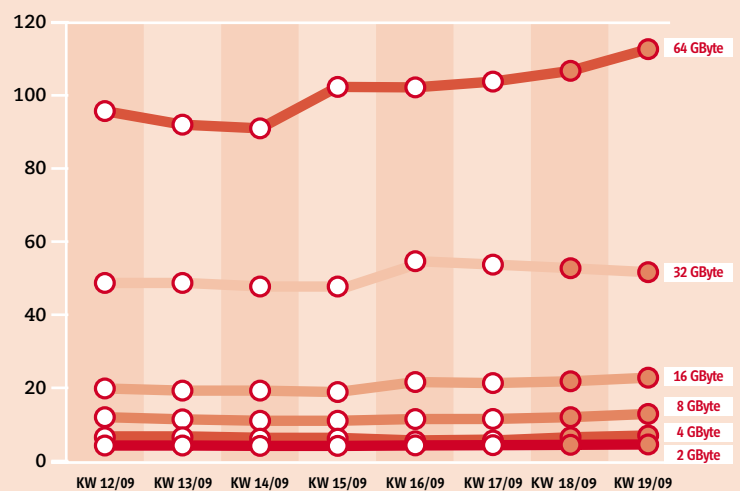


© CRN-Grafik 20/2009

DDR2-667-Module mit zwei GByte sind im 4-Wochen-Rückblick um bis zu 22 Prozent teurer geworden

## Preise USB-Sticks (Original)

HEK in Euro



© CRN-Grafik 20/2009

Die HEKs für USB-Sticks tendieren ebenfalls nach oben, zuletzt zwischen sieben und 19 Prozent

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

- Actebis Peacock GmbH
- Api Computerhandels GmbH
- B.Com Computer AG
- COS Distribution GmbH
- CTT AG
- Ecom GmbH
- Ingram Micro Distribution GmbH
- OCZ Technology Group Inc
- PNY Technologies GmbH
- Take MS International AG

Telefonnummern & Web-Adressen finden Sie unter [www.crn.de](http://www.crn.de)

**Kontakt:** Karl Fröhlich  
Alpenveilchenstraße 39  
80689 München  
Telefon 089 7400399  
[karl.froehlich@crn.de](mailto:karl.froehlich@crn.de)

Interaktives Portal ermöglicht direkten Kontakt zu Mitarbeitern

# Kingston stellt verbessertes Partnerprogramm vor



**Der Speicherspezialist Kingston hat sein Partnerprogramm um interaktive Webinhalte und Trainingsmodule erweitert. Bis Ende des Jahres sollen mit dem erweiterten Partnerprogramm 2.500 neue Kontakte gewonnen werden.**

joachim.gartz@crn.de

Der Speicherspezialist Kingston will seine Position im Channel mit einem komplett überarbeiteten Partnerprogramm weiter ausbauen. Die interaktiven Tools der neuen Partner-Website wurden

entwickelt, um die Partner noch besser bei den steigenden Anforderungen in der EMEA-Region zu unterstützen. Herzstück der neuen Website ist ein zentrales Portal, das den direkten Kontakt zu Mitarbeitern von Kingston ermöglicht. Außerdem haben die Channel-Partner Zugriff auf alle wichtigen Sales- und Marketing-Materialien.

Mit der »Kingston Academy« wurde darüber hinaus ein Tool entwickelt, mit dem das Unternehmen seinen Partnern pro-

fessionelle Trainingseinheiten zu Speicher-Technologien bietet. »Steigende Umsätze und der Erfolg von Kingston in der EMEA-Region haben zu einer wachsenden Zahl von Partnern geführt. Die neue Website soll allen Partnern ein interaktives Portal zur Verfügung stellen«, so Kingston-Geschäftsführer Christian Marhöfer, der gegenüber *Computer Reseller News* zudem einräumt, dass es nach wie vor schwierig sei, auf dem Speichermarkt Geld zu verdienen.

Bis Ende des Jahres will der Kingston-Chef durch das neue Portal 2.500 neue Kontakte generieren. Bisher verfüge Kingston über rund 15.000 registrierte Partner. ■

**i** Kingston Technology Europe Ltd.  
Kingston Court, Brooklands Close  
Sunbury-on-Thames, Middlesex, TW16 7EP,  
England  
Tel. 0044 1932 7388-13, Fax 0044 1932 7388-11  
[www.kingston-technology.com](http://www.kingston-technology.com)

## Inserentenverzeichnis

Actebis Peacock www.actebispeacock.de	5	Intel www.intel.de	11	<b>Reseller Market</b>	
Axis Communications www.axis.com	9	Lexware www.lexware.de	23	Acronis Germany	40
Buffalo Technology UK www.buffalotech.com	13	Samsung Electronics www.samsung.de	2	Allnet	31
CMP-WEKA Verlag www.cmp-weka.de	27	Stellenanzeigen www.stellenanzeigen.de	29	Anders & Rodewyk	48
Eaton Power Quality www.eatonpower.eu	25	Tarox Systems & Services www.tarox.de	56	B.Com Computer	34/35, 38/39
Ferrari electronic www.ferrari-electronic.de	7	Tech Data www.techdata.de	19	Comline	36
Herweck www.herweck.de	17	ZF Electronics www.cherry.de	15	COS Distribution	41-43
Ingram Micro www.ingrammicro.de	6	Dieser Ausgabe liegt eine Beilage des CMP-WEKA Verlages bei. Wir bitten um freundliche Beachtung!		Ecom Electronic Components Trading	37
				ICO Innovative Computer	52
				Jet Computer Products	46/47
				Maxcom Computer Systems Deutschland	49
				Primera Technology Europe	44
				Raidsonic Technology	30
				Siewert & Kau Computertechnik	32/33
				SOS Software	45
				Wave Computer	50/51

## Redaktionell erwähnte Firmen

Actebis Peacock	20
AMD	8
Apple	8
Atradius	20
Bell Microproducts	15
Cisco	10
Coface	20
Dicota	29
Emendo	16
Euler Hermes	20
GfK Geomarketing	26
Hewlett-Packard	13, 28
HOH	8
Ingram Micro	1, 12, 20, 55
Lenovo	14
Lexware	1, 28
LG Electronics	1, 14
Netgear	26
Nexoc	29
NT plus	26
Opentext	10
Qitera	17
SAP	8
Step Ahead	16
Symantec	10
Telekom	1, 10
Telepart	10
Utimaco	26

## 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

### Korrespondenten Rhein-Ruhr:

Folker Lück 0211 29277-26,  
Elke Rekowski

### Redaktionsassistent:

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

### Manuskripteinsendungen:

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

### Art Direktion:

Silke Jakobi -1529

### Layout/Grafik:

Willi Gründl, Jana Prikrylova,  
Sükran Soydemir

### Web-Master:

Martin Joisten -1510

### IT-Manager:

Edgar Schmitz -1552

### Marketing Communications:

Thorsten Wowra -1538

### Anzeigenleitung:

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

### Mediaberatung:

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

### International Sales Manager:

Christian Hölscher -1563

### Account Executives:

Ute Beyer -1577,  
Heike Ernst -1238,  
Angelika Ewerhardy -1587,  
Julia Gleißner -1571,  
Sonja Müller -1587,  
Martina Schiller -1553

### Anzeigendisposition:

Eva Göbbel -1482, Julia Wettengl -1481

### USA:

HUSON International Media  
Ralph Lockwood  
Tel. 001 408 879 6666, Fax 001 408 879 6669  
ralph@husonusa.com

### UK:

HUSON International Media  
Gerry Rhoades-Brown  
Tel. 0044 1932-564999, Fax 0044 1932 564998  
gerryrb@husonmedia.com

### Taiwan:

Transaction Media Limited  
Lydia Zheng  
Tel. +886 (2) 2708 7754  
Fax +886 (2) 2708 9914  
lydia@transactionmedia.com

### Anzeigenpreise:

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 15  
vom Januar 2009

### Leitung Vertrieb:

Marc Schneider -1509

### Leitung Herstellung:

Marion Stephan -1442

### Druckvorstufe:

Journalmedia  
Gruber Straße 46b, 85586 Poing  
Tel. 08121-7791-0

### Druck:

L. N. Schaffrath  
Marktweg 42-50, 47608 Geldern

### Urheberrecht:

Alle in Computer Reseller News  
erschiedenen Beiträge sind urheber-  
rechtlich geschützt.

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

### Haftung:

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

### Sonderdruckdienst:

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

### Geschäftsführung:

Jörg Mühle (Herausgeber),  
Shane Naughton, Kurt Skupin

### Assistenz der Geschäftsleitung:

Cornelia Brosien -1501

### Bestell- und Abonnement-Service:

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

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

### Erscheinungsweise:

wöchentlich

### CRN-Online-Datenservice:

www.crn.de/abo

So erreichen Sie die Redaktion:

Telefon 08121 95-15 12

Fax 08121 95-15 97

E-Mail: crn@crn.de

Anschrift des Verlages:

**CMP-WEKA Verlag GmbH & Co. KG**

Gruber Straße 46a, 85586 Poing

Tel. 08121 95-15 01, Fax 08121 95-15 03







Nach dem Gedränge bei der IM.Top fühlt sich Alexander Maier (Ingram Micro) im überfüllten P1 erst so richtig wohl



MEHR FOTOS  
[www.crn.de/party](http://www.crn.de/party)

Erfolgreiche Hausmesse »IM.Top«

# Volles Haus bei Ingram Micro

*peter.schulte@crn.de*

Zum zehnten Mal lud Broadliner Ingram Micro die Fachhandelspartner zur Hausmesse »IM.Top« nach München. Trotz neuer Konkurrenz im Norden – vor gut einem Monat etablierte Actebis Peacock die »Channel Trends + Visions« im Ruhrgebiet – auch die Traditionsveranstaltung des Münchner Distributors wächst kräftig: Fast 4.000 Teilnehmer, davon 2.800 Fachhandelspartner, informierten sich über das Angebot der rund 150 Hersteller. Erstmals kamen auch die Einkäufer der Retail-Märkte, denn Ingram integrierte den »Retail Summer« in seine Hausmesse. Dementsprechend voll wurde es auf der Abschlussparty in der Edeldisko »P1«: Bei sommerlichen Temperaturen drängelten sich rekordverdächtig viele Hersteller, Reseller und Retailer auf den Tanzflächen des »Stüberls«, im Biergarten und im »Haus der Kunst«.



Ingram-Chef Gerhard Schulz mit Steffen Buck, Deutsche Messe AG



Hartmut Baumann, EP, lässt bei Heike Abouchikhi, Systemhaus Ahrend, Blumen sprechen



Vor dem Feiern musste Ingram-Vertriebschef Marcus Adä Andreas Raum, CMP-WEKA, Rede und Antwort stehen



Heiko Lendeckel, Lendeckel und Schmidt, war trotz der weiten Heimreise nach Heiligenstadt bester Laune





# Der Einstiegs-Server

## TAROX ParX 50 Silent Server Express

### Produkthighlights



### TAROX ParX 50 Silent Server Express

Der TAROX ParX 50 Silent Server Express mit Intel® Xeon® Prozessor E3110 bietet kleinen und mittleren Unternehmen, auch mit geringem IT-Budget die Möglichkeit schnellem Unternehmenswachstum Schritt halten zu können. Sie unterstützen Unternehmer, ihren Geschäftserfolg zu verbessern, effizienter und effektiver zu arbeiten und einen ihrer wichtigsten Unternehmenswerte zu schützen – die Informationen.

- » Express Server, ab Lager lieferbar
- » TAROX Silent Technologie unter 30dba
- » platzsparendes Standgehäuse
- » Intel® Xeon® Prozessor
- » leistungsfähig und zuverlässig
- » 1 Jahr Vor-Ort-Service NBD

#### Ausstattung

- » Express Server, ab Lager lieferbar
- » TAROX Server Tower SR201,  
TAROX Silent Technologie <30dba
- » Intel® S3200V Chipsatz
- » Intel® Xeon® Prozessor E3110
- » 2x 2048 MB RAM DDR2 800 ECC  
bis zu 8 GB RAM DDR ECC
- » 2x 250 GB SATA Festplatten, Raid 1  
bis zu 3x SATA Fix
- » Raid 0,1,5,10 onboard (Windows)
- » DVD Laufwerk
- » 1x Gigabit LAN onboard
- » 36 Monate Garantie
- » Inkl. 1 Jahr Vor Ort Service NBD

**549,- €\***

Artikel-Nr. 0901969

**TAROX**

- » Upgrade auf 3 Jahre VOS optional  
Artikel-Nr. 0902265, € 89,-\*



### Sie möchten TAROX Partner werden?

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



TAROX Systems & Services GmbH | Stellenbachstraße 49-51 | D-44536 Lünen Telefon +49 (0)231 / 9898 0-300 Telefax +49 (0)231 / 9898 0-301  
Celeron, Celeron Inside, Centrino, Centrino Logo, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel ViiV, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Xeon, and Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA oder anderen Ländern. Microsoft und Windows sind eingetragene Marken der Microsoft Corporation in den USA und anderen Ländern. \* Alle Preise netto ab Lager Lünen. Preise in Euro zzgl. der gesetzl. MwSt., Versand und Versicherung; preisliche/technische Änderungen vorbehalten.

[www.tarox.de/crn2009](http://www.tarox.de/crn2009)

Der starke Partner für den Fachhandel!

**TAROX**