

Reseller News

Die Zeitschrift für Fachhändler, Integratoren und Systemhäuser

Nr. 24 | 11. Juni 2009

Partnerkonferenz Boston

Hersteller wollen massiv durchgreifen

Cisco kündigt Rack-Server an

ulrike.wendel@crn.de

Nachdem Cisco bereits einen eigenen Blade-Server vorgestellt hat, erweitert der Hersteller jetzt seine Strategie: Auf der Partnerkonferenz in Boston stellte der Konzern drei Rack-Server vor, die als Erweiterung des Unified Computing Systems gedacht sind, aber auch eigenständig eingesetzt werden können. Die sogenannte »C-Serie« soll im vierten Quartal erhältlich sein und einem breiteren Channel zugänglich gemacht werden. **SEITE 10**

Direktvertrieb ausgebaut Canon will weiter zukaufen

nadine.kasszian@crn.de

Für Canon gibt es in Deutschland immer noch weiße Flecken auf der Landkarte. Deshalb kündigt Deutschlandchef Jeppe Frandsen an, dass die Akquisitionsstrategie fortgesetzt wird. »Wir wollen die Marktposition von Canon in Deutschland weiter verbessern und vor allem im Business Solutions-Geschäft noch Marktanteile holen«, so Frandsen im Gespräch mit *Computer Reseller News*. **SEITE 14**

Gute Auftragslage SinnerSchrader wächst weiter

matthias.hell@crn.de

Trotz Finanzkrise setzt SinnerSchrader den Wachstumskurs fort. Wie Geschäftsführer Matthias Schrader im Gespräch mit CRN erklärt, profitiert die Hamburger Interactive-Agentur dabei vor allem von den Nachholeffekten deutscher Unternehmen beim E-Commerce. Künftig will SinnerSchrader auch als Full Service-Dienstleister die Online-Aktivitäten seiner Kunden vom Webshop bis zur Abwicklung unterstützen. **SEITE 18**

Grauware bedroht CE-Fachhandel

Der Graumarkt für Produkte rund um die Unterhaltungselektronik hat drastische Ausmaße erreicht. Hersteller und Distributoren wollen mit allen Mitteln gegen Grauimporteure vorgehen. Sony hat bereits Konsequenzen angekündigt.

joachim.gartz@crn.de

Die einstweilige Verfügung, die Sony gegen zwei Etailer erwirkt hat, ist kein Einzelfall. Der gesamte CE-Markt wird derzeit von Grauware überschwemmt. Die Hersteller greifen zu immer drastischeren Mitteln, um den schwarzen Schafen der Branche das Handwerk zu legen. »Wir beobachten eine deutliche Steigerung der Graumarktimporte. Dies führt zu einer Benachteiligung von seriösen Händlern. Dass Hersteller wie Sony nun dagegen vorgehen, begrüßen wir sehr«, betont Hans-Jürgen Schneider, Vertriebsleiter beim CE-Distributor DextxIT, im Gespräch mit *Computer Reseller News*.

Sony-Deutschland-Chef Jeffrey van Ede hat bereits angekündigt,

ab sofort mit gnadenloser Härte gegen unlautere Handelspraktiken auf dem CE-Markt vorzugehen: »Um unsere zuverlässigen Handelspartner zu schützen, die durch den aggressiven widerrechtlichen Warenfluss stark beeinträchtigt werden, wird Sony Deutschland nun kompromisslos und mit der gebotenen Härte vorgehen«, so van Ede.

Auch EP-Europa-Einkaufschef Karl Trautmann bestätigt gegenüber CRN, dass unseriöse Internethändler verstärkt Reimporte anbieten würden, »bei denen wir nicht sicher sind, ob alle gesetzlichen Abgaben sowie Patent- und Lizenzgebühren korrekt entrichtet sind«. **DETAILS LESEN SIE AUF SEITE 8.**

Asiens größte IT-Messe trotz Krise

Computex leicht im Plus

Auch die größte asiatische IT-Messe bekam dieses Jahr die Krise zu spüren. Bei Ausstellern und Ständen konnte die Computex 2009 zwar das Vorjahresniveau halten. Die Besucherzahlen legten laut Messeveranstalter TAITRA sogar zu. In den Hallen drängten sich jedoch deutlich weniger Besucher als im Vorjahr.

michaela.wurm@crn.de

Im Gegensatz zu den anderen großen IT-Messen musste die Computex 2009 keine Einbußen hinnehmen. Mit etwas mehr als 1.700 Ausstellern und knapp 4.500 Ständen hat die größte asiatische IT-Messe das Vorjahresniveau knapp

gehalten. »Wir haben zum Glück unsere Ziele erreicht, obwohl es ein schwieriges Jahr für die weltweite ITK-Industrie ist«, erklärt Walter Yeh vom Ausrichter TAITRA. Bei den Besucherzahlen schloss die Messe sogar mit einem leichten Plus gegenüber dem Vorjahr. Laut TAITRA kamen über 32.000 internationale Einkäufer aus 214 Ländern und mehr als 100.000 internationale und nationale Besucher nach Taipei. Den Besucherrückgang aus den USA und Europa konnte die Messe dank mehr Teilnehmern aus China kompensieren. Die CRN-Reportage von der diesjährigen Computex lesen Sie auf **SEITE 12.**

Server-VADs im Test

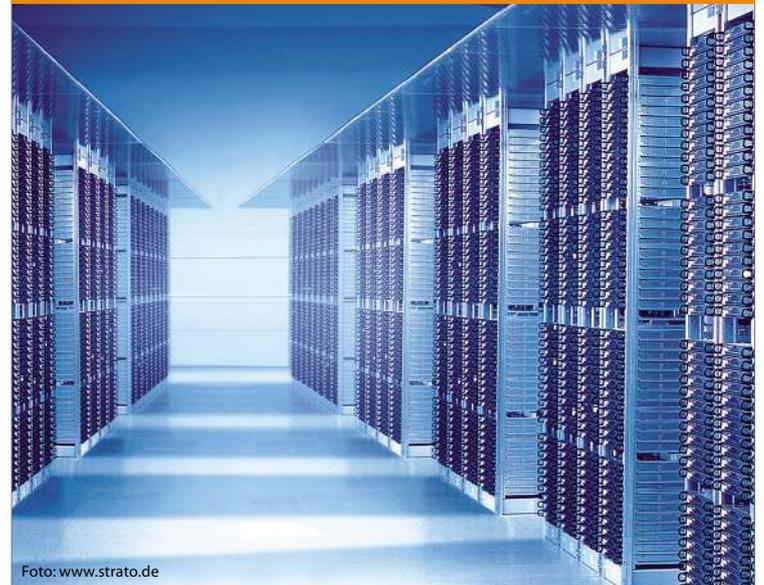


Foto: www.strato.de

Händler fordern mehr Leads – ab Seite 22

Gesamtsieger Adiva

Server-VADs im CRN-Test

Die Storage-Server Value Add-Distributoren kommen beim Fachhandel überwiegend gut weg. Zu diesem Ergebnis kommt der aktuelle CRN-Händlertest. Trotzdem leisten sich die Spezialisten noch ein paar Schwächen.

wolfgang.kuehn@crn.de

Die Auswertung der CRN-Channeltracks zu »Partnerprogramme im Test: Storage-Server-VADs« bescheinigt den beteiligten Spezialdistributoren durchweg gute Noten. Im Vergleich zum vorangegangenen Händlertest vor zwei Jahren haben die VADs ihre Noten verbessern können. Und das in allen drei Disziplinen: Hardfacts, Softfacts und Image.

Acht Spezialdistributoren, Adiva, Avnet, Azlan, Bell Micro, Bytec, CPI, DNS und TIM, nahmen teil. Die beste Gesamtnote erhielt Adiva mit einer 1,67. Bei den Einzelkriterien zeigte sich einmal mehr,

dass nahezu jeder befragte Fachhändler zumindest noch bei einem weiteren der anderen Distributoren kauft. Als wichtigste Grossisten für Storage-Produkte wurden Adiva, Avnet, Azlan und Bell genannt. Schwach hingegen schnitten alle VADs bei den Leistungen Projektfinanzierung und Weitergabe von Leads ab. Gut hingegen wird die Hilfsbereitschaft der Mitarbeiter bewertet. **SEITE 22**

Im Komponentenmarkt

PC-Assemblierer sind im Vorteil 57

Eigenmarken kommen beim Fachhandel bevorzugt zum Einsatz, wenn PCs der großen Hersteller den Anforderungen des Kunden nicht genügen. Beim Assemblierer-Summit sucht CRN den schnellsten Schrauber.

LÖWEN- STARK!

Storage-Lösungen von Azlan.

Der Storgemarkt wächst kontinuierlich! Wachsen Sie mit! Azlan, einer der führenden Value Added Distributoren Europas, gibt Ihnen dazu alles an die Hand, was Sie benötigen! Denn eines ist sicher: Durch die gesetzlichen Vorschriften zur Datenarchivierung und wachsendes Datenaufkommen benötigen Ihre Kunden eine effizientere Auslastung ihrer Storage-Kapazitäten! Angefangen bei einer zentralen und hochverfügbaren Speicherarchitektur über Datendeduplizierung bis hin zur Storage-Virtualisierung. Profitieren Sie als Reseller von einem starken Partner, der Sie in allen Belangen unterstützt. Generieren Sie höhere Margen durch zusätzliche Serviceleistungen wie Beratung, Planung, Implementierung und Support. Nutzen Sie unser herstellerübergreifendes Technologieportfolio, unsere gezielten Trainings und unsere individuell auf Sie zugeschnittenen Finanzierungsmöglichkeiten. Sprechen Sie uns an!

Azlan. Ihr Value Added Distributor für: Storage | Virtualisierung | Unified Communications | Trainings

Wir machen Sie stark: www.go-for-growth.de

Treffen Sie die richtige Entscheidung.
Mit den richtigen Partnern.
Mit Value Add. Von Azlan.



Azlan
A Trademark of Tech Data

Kopfnuss

SPD stellt Insolvenzantrag: Deutschland sucht den Supermeier!

kopfnuss@crn.de

Können Sie sich noch an die letzte Wahl erinnern? »Hm, die letzte Wahl« werden Sie jetzt vielleicht sinnieren... Da war doch was! Und dann fällt es Ihnen ein: Ja richtig! Die Europa-Wahl! Letzte Woche! So dürfte es rein erinnerungstechnisch der überwiegenden Mehrheit gehen, denn beinahe zwei Drittel aller Wahlberechtigten sind schlicht und einfach nicht hingegangen zur Europa-Wahl. Wozu auch, schließlich werden im Europa-Parlament nur knapp 80 Prozent aller uns betreffenden Gesetze verabschiedet.

Nebenbei bemerkt haben die Uninteressierten einen spannenden Wahlabend verpasst: So ist es beispielsweise der SPD mühe-los gelungen, die Fünf-Prozent-Hürde zu überwinden. Wer hätte das gedacht? Gleich nach dem

Tatort durfte dann der farblose Spitzenmann Müntemeier... ääh...Steinbrück...Verzeihung! Steinmeier bei Frau Christianen... ach, die gibt's ja auch nicht mehr...also bei Frau Will... zum Exklusiv-Interview erscheinen. Dort musste er sich dann einen Filmbeitrag ansehen, in dem vermutlich der vollzählige SPD-Ortsverein Zweibrücken daran zweifelte, dass er, Müntemeier, die nächste Bundestagswahl gewinnt. Nein, so urteilte nicht die CDU oder die Linke - es waren wirklich die eigenen Genossen.

Nach diesem desaströsen Abend hat die SPD nun beschlossen, Insolvenzantrag zu stellen. Gemeinsam mit Opel und Ar-

candor wird sie um Staatshilfen bitten und parallel nach einem neuen Investor suchen. Nach CRN-Informationen soll der Metro-Konzern bereits Interesse signalisiert haben. Nach dem Metro-Einstieg könnte dann beispielsweise an den Haupteingängen aller großen und bis dahin ebenfalls akquirierten Karstadt-Filialen ein von Dieter Bohlen moderierter Wettbewerb stattfinden, in dem die SPD Nachwuchsmitglieder wirbt und gleichzeitig die Kanzlerkandidatur zur Bundestagswahl 2013 verlost, Arbeitstitel: »Deutschland sucht den Supermeier«. Dem Gewinner winken vier Jahre Ärger und eine Plattenaufnahme, bei der im Duett mit Ex-Arcandor-Chef Middelhoff und begleitet vom Werks-Chor der Adam Opel AG leise der bekannte Gassenhauer »Spiel mir das Lied vom Tod« gesummt wird. ■

Ralf Böhme (by Baaske Cartoons)



Editorial

Probieren Sie keine Entenfüße!

Neue Grafikprozessoren, eine Flut an SSD-Modellen, neue NAS-Zwerg: Die Computex in Taipei geizte in diesem Jahr wahrlich nicht mit Produktvorstellungen. Doch wie war die Stimmung auf der größten asiatischen Computermesse? Wie wurde nach Messeschluss gefeiert? Wurde Karaoke gesungen? Was gab es an den Verpflegungsständen? CRN-Chefreporterin Michaela Wurm war vor Ort und ging diesen Fragen nach.

Kein Hasenfuß: Chefreporterin Michaela Wurm genießt in Taipei gegrillten Entenfuß



Besonders tapfer: Sie probierte auch die lokale Spezialität Entenfüße (siehe Foto). Doch weiterempfehlen konnte sie mir diesen Leckerbissen nicht. Wenn Sie wissen wollen, was Gebinde aus rosafarbenen Lilien an den Messeständen zu bedeuten haben und warum in den Hallen zahlreiche Behälter mit Desinfektionsmittel standen, sollten Sie unsere Reportage über die Computex auf Seite 12 lesen.

Vor Ort war CRN auch in Boston. Dort veranstaltete Netzwerk-Marktführer Cisco seine alljährliche Partnerkonferenz. Und Neuigkeiten gab es viele: Der Konzern erweitert seine Server-Strategie und stellte drei Rack-Server vor, die im vierten Quartal über einen breiten Channel vertrieben werden sollen. Überhaupt wurde deutlich, dass Cisco längst kein reiner Router- und Switching-Hersteller mehr ist. Das Unternehmen mischt bereits in 30 Märkten jenseits des klassischen Netzwerk-Geschäfts mit. Wie die Cisco der Zukunft aussehen wird, erfahren Sie auf Seite 10.

Mit den besten Grüßen,
Markus Reuter, Chefredakteur,
markus.reuter@crn.de

Zahl der Woche

10 Milliarden

Während 60 Prozent aller deutschen Internetanschlüsse auf Breitbandtechnologie basieren, wählten sich laut Bitkom im vergangenen Jahr die verbliebenen Schmalband-Nutzer für zehn Milliarden Minuten über die Telefonleitung ins Internet ein.

Anregungen, Kritik oder Frust?

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



Foto der Woche: Liebesgrüße aus Taipeh

Es muss nicht immer Blond sein: Auf der Computex in Taipeh sorgten die taiwanischen Messe-Hostessen für einen ganz eigenen Flair. Wie bei allen derartigen Branchenveranstaltungen wollten auch die auf der Computex vertretenen IT-Schwergewichte wie Intel, Acer, Nvidia und MSI bei den Besuchern nicht nur mit aufregenden Neuentwicklungen punkten, sondern auch mit der Präsentation der Produkte. Auch in Taipeh setzten die Aussteller dabei auf die Hilfe ebenso hübscher wie junger Modelle.

Doch anders als bei CeBIT und IFA lautete das Motto nicht »blond und drall«, sondern zählten Charme und Witz.

Mehr »Messe-Babes« aus Taipeh sehen Sie bei CRN Online unter <http://go.crn.de/216> und <http://go.crn.de/217>. ■

! Leserfotos gesucht!

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

Gastkommentar

Michael Thedens / Sales Manager DACH bei Transcend

Wer auf Graumarkt-Ware verzichtet, vermeidet Ärger

Werden Geräte am vom Hersteller formulierten Vertriebsweg vorbei und ohne Abgaben wie Zölle und Steuern erworben, kann man nicht mehr von einem Graumarkt sprechen, sondern bereits von einem Schwarzmarkt. Fachhändler, die Geräte kaufen, für die keine Abgaben wie Zölle und Steuern gezahlt wurden, laufen Gefahr, dass sie als »in den Markt bringender Reseller« schließlich auf den Kosten sitzen bleiben und diese stellvertretend für den Hersteller zahlen müssen; vor allem, wenn der Hersteller/OEM-Lieferant seinen Sitz außerhalb Deutschlands hat.

Neben den Abgaben ist ein weiteres wichtiges Thema die Gefahr des Imports von gefälschten Markenartikeln. Sobald das Gerät nicht vom Hersteller direkt oder einem autorisierten Vertriebspartner erworben wird, tut sich ein weiterer Ge-

fahrenfaktor auf: Neben Produkten mit qualitativen Mängeln gibt es leider auch bewusst manipulierte Produkte, bei denen beispielsweise Kapazitätsangabe und tatsächlich vorhandene Kapazität nicht übereinstimmen.

Ein weiterer Punkt ist die CE-Kennzeichnung, die seit 1996 für alle technischen Produkte verpflichtend ist. Diese weist aus, dass das Produkt den geltenden europäischen Richtlinien entspricht: Leider bedeutet die CE-Kennzeichnung nicht in jedem Fall, dass das Produkt durch unabhängige Stellen auf die Einhaltung der Richtlinien überprüft wurde. Gründe hierfür sind die teureren Tests sowie eine aufwändigere Produktion. Um sicherzugehen, dass ein Produkt diese Kontrolle durchlaufen hat, sollte der Verbraucher auf Markengeräte zurückgreifen.



Neben den vermeidbaren Kosten, die gefälschte Markenartikel verursachen können ist auch der damit einhergehende Imageverlust für Hersteller und Fachhändler ein großes Problem, dem nur dadurch entgegengewirkt werden kann, indem der Fachhandel bei offiziellen Vertriebspartnern des Herstellers direkt bezieht. ■

Briefe

Kein Mitleid

(CRN 23/2009) Editorial

Als wir Anfang 2008 dringend einen Asus EeePC benötigten, verwies uns Asus auf »autorisierte« Kaufhäuser und Onlineshops. Also holten wir uns gezwungenermaßen für 299 Euro das Ur-Netbook bei Karstadt. Immerhin gab es noch ein paar Happy-Digits-Punkte, die inzwischen aber auch nichts mehr wert sind. Natürlich haben wir daraufhin nie mehr Asus-Mainboards verbaut. Karstadt ist für mich deshalb ein Konkurrent und darf nicht mit meinen, unseren Steuergeldern gestützt werden, sondern muss erst einmal in die Insolvenz gehen.

ANTON HOLLAU, COM-COM, STEPHANSKIRCHEN

Wettbewerbs-Verhinderer

(CRN 20/2009) »Telekom kündigt ISDN-Kunden«

In Ihrem Artikel thematisieren Sie das missbräuchliche Vorgehen der Deutschen Telekom im Rahmen der Kündigungsandrohung bestehender ISDN-Anschlussverträge. Aus Sicht der von der »Initiative für freien Wettbewerb im TK-Markt« vertretenen betroffenen Unternehmen, ist der kürzliche Versand der

Kündigungsandrohung an ihre Kunden Teil einer weiter gefassten Strategie der Telekom. Ziel dieser Strategie scheint die Verdrängung der Wettbewerber aus dem Markt zu sein.

Von besonderer Bedeutung ist dabei für uns, dass sich die Telekom durch die angedrohten Kündigungen den Zulauf neuer Kunden erhofft, die zu Call & Surfangeboten mit langen Vertragslaufzeiten wechseln. Durch die langen Laufzeiten entzieht das Unternehmen den Wettbewerbern die Chance, überhaupt noch Kunden zu erreichen. Zudem haben die Anbieter von Preselection, Call by Call und DSL keine Möglichkeit, den Telefonanschluss zu Großhandelsbedingungen zu beziehen. Die Wettbewerber sind somit abhängig von »Vorleistungen« des Netzmonopolisten und zahlen dafür jährlich mehrere Milliarden Euro. Aus diesen Einnahmen leitet die DTAG nur einen Teil in den Aufbau notwendiger Infrastrukturen und will diese noch geschützt sehen.

LORENZ HEIMERL, EU.SELECT / INITIATIVE FÜR FREIEN WETTBEWERB IM TK-MARKT

Ihr Schlüssel zu mehr Umsatz



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

Erschließen Sie sich jetzt alle Vorteile:

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

Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne: 0800 101 2108
(Kostenlos aus dem Festnetz der Deutschen Telekom)

Weitere Informationen unter www.PayPal.de/haendler

„Bereits wenige Minuten nach der Integration in unserem Shop hatten wir die ersten Bestellungen mit PayPal. Durch die Akzeptanz von PayPal konnten wir unseren Umsatz um ca. 20% steigern.“

Martin Graf, Geschäftsführer Elektro Plus

elektro-plus
GmbH

PayPal



Online zahlen – einfach und sicher.

T&T

epages

INTERSHOP™

omeco®

OXID
esales

xt:Commerce®
shopsoftware

STRATO AG

* Quelle: Studie IZH4 des E-Commerce-Center Handel

24. WOCHE

Fakten & Analysen

- 8 Grauware überschwemmt den CE-Markt**
Hersteller und Distributoren schlagen Alarm
- 10 Cisco wächst über das Netzwerk hinaus**
Partnerkonferenz in Boston
NT plus mit neuem Warenwirtschaftssystem
Online-Händlershops kommen gut an

Diese Woche auf
crn.de

 Im **FORUM** unter www.crn.de/forum können Sie mitdiskutieren

 **Bildstrecke:** Highlights des Tech Data Forums 2009 unter go.crn.de/212

Unternehmen

- 12 Mehr Desinfektionsmittel, weniger Blumenbouquets**
CRN-Reportage zur Computex in Taipei
- 13 Comline sucht Reseller für lukrative Nischen**
Neues Geschäftsfeld Print & Design-Lösungen
- 14 Canon setzt die Akquisitions-Strategie fort**
Direktvertrieb ausgebaut
- 15 Insolvente Combase offenbar attraktiv**
Insolvenzverwalter spricht von positiven Investorengesprächen
- 18 SinnerSchrader profitiert vom Online-Nachholbedarf**
Interactive-Agentur bleibt auf Wachstumskurs
Bitdefender kämpft um den Channel
Maßnahmenkatalog fängt an zu greifen
- 19 Action IT rüstet auf**
Distributor erweitert Sortiment

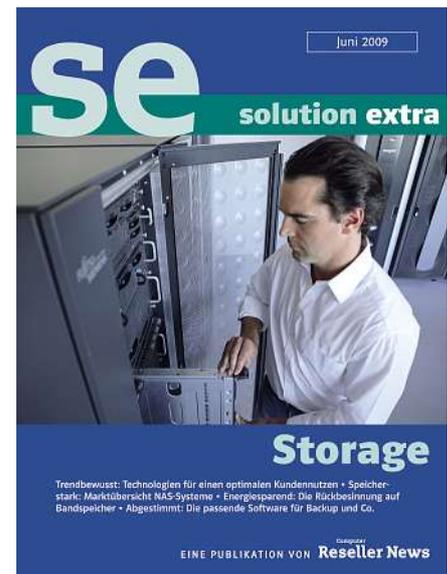
Blitzlicht

- 21 Comline:** Frachtfrei durch den Sommer
Lancom: Switches zu Sommer-Konditionen

Schwerpunkt

Thema der Woche:
Server-VADs im Test

- 22 Händler fordern mehr Projektfinanzierung und Leads**
Storage-Server-Distributoren im Händlertest



Wertvolle Tipps rund ums Thema Storage finden Sie in unserem »Solution Extra«, das dieser CRN beiliegt

Märkte & Prognosen

- 24 Was Systemhäuser gegen Margenverfall tun**
Datenblatt

Produkte & Technologien

- 28 Origin Storage:** Datensicherheit auch unterwegs
Kingston: Kühler für Gamer-PCs
Stonesoft: Firewall für Filialen

Rubriken

- 3 Meinung**
- 4 Leserforum**
- 26 Personen**
- 27 Termine**
- 34 Reseller Market**
- 57 Komponentenmarkt**
- 58 Impressum/Inserentenverzeichnis**
- 59 Szene & Events**



Ferrari
electronic
the Power of Unified

"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 

Cybercrime

Torstens Kunden sind geschützt. Ihre auch?

Wir sichern Ihren Umsatz! Mit den optimalen Sicherheitslösungen für Ihre Kunden

Torsten möchte seinen Kunden zuverlässige IT-Sicherheitslösungen anbieten. Sein Geschäft lebt von seinem guten Ruf als IT-Experte.

Wegen Cybercrime macht er sich keine Sorgen. Wie 250 Millionen Menschen weltweit verlässt er sich auf Kaspersky Lab, wenn es um den zuverlässigen Schutz vor Trojanern, Phishing-Mails, Hackerangriffen und Spam geht. Kaspersky Lab bietet konsequente Sicherheit für seine Kunden.

Ob auch Ihre Kunden ideal geschützt sind, erfahren Sie mit dem kostenlosen Kaspersky Cybercrime Scanner und einem Ratgeber zum Schutz vor Cyberkriminalität im Unternehmen: www.stop-cybercrime.de

Erhältlich bei folgenden Distributoren:



IT - Made in Germany

KASPERSKY Lab

www.kaspersky.de

Hersteller und Distributoren schlagen Alarm

Grauware überschwemmt den CE-Markt

Alarmstufe Rot im CE-Markt. Der Graumarkt für Produkte rund um die Unterhaltungselektronik hat drastische Ausmaße erreicht. Sony will ab sofort kompromisslos gegen unseriöse Händler vorgehen. Doch die Hersteller sind für dieses Dilemma selbst verantwortlich.

joachim.gartz@crn.de

Der Hersteller Sony, der unlängst eine einstweilige Verfügung gegen zwei unseriös agierende E-tailer erwirkt hat, ist kein Einzelfall. Der gesamte CE-Markt wird derzeit von grauer Ware überschwemmt. Obwohl die Hersteller zu immer drastischeren Mitteln greifen, um den Grauimporteuren das Handwerk zu legen, hat dieser Absatzkanal im Laufe der vergangenen Jahre beständig zugenommen: »Wir beobachten seit Jahren eine Steigerung der Graumarktimporte. Dies führt zu Wettbewerbsverzerrung und Benachteiligung von seriösen Händlern. Dass Hersteller wie Sony nun dagegen vorgehen, begrüßen wir sehr«, bestätigt DextxIT-Vertriebsleiter Hans-Jürgen Schneider im Gespräch mit *Computer Reseller News*.

Die betroffenen E-tailer hatten ein Sony-Produkt entweder ohne Hinweis auf die fehlende deutsche Bedienungsanleitung oder ohne die zwingende Registrierung bei der Stiftung Elektro-Altgeräte-Register beziehungsweise unter Verkürzung der von Sony gewährten Herstellergarantie in ihren Online-Shops angeboten. Damit hatten die Firmen die Produkte entgegen den in Deutschland geltenden maßgeblichen Bestimmungen vertrieben.

Auch EP-Europa-Einkaufschef Karl Trautmann bestätigt gegenüber *Computer Reseller News*, dass unseriöse Internethändler

»Internet-Händler bieten verstärkt fragwürdige Reimporte an.«

schon seit längerer Zeit Reimporte anbieten würden, »bei denen wir nicht sicher sind, ob alle gesetzlichen Abgaben sowie Patent- und Lizenzgebühren korrekt entrichtet sind. Davon sind alle Produktgruppen im CE-Bereich betroffen«, so Trautmann.

Broadliner wie Ingram Micro beobachten den Graumarkt genau: »Grauimporte im Segment



»Sony Deutschland wird nun kompromisslos und mit der gebotenen Härte vorgehen.«

Jeffrey van Ede,
Sony-Deutschland-Chef



»Die Zunahme von Graumarktimporten führt zu einer Benachteiligung von seriösen Händlern.«

Hans-Jürgen Schneider,
DextxIT-Vertriebsleiter



»Die Hersteller schaffen sich den Graumarkt selbst.«

Christoph Dassau,
Director Consumer Electronic Group
bei Ingram Micro

der Consumer Electronic sind seit Jahren, wenn nicht sogar Jahrzehnten, ein Dauerthema«, meint Christoph Dassau, Director Consumer Electronic Group bei Ingram Micro. Gegenmaßnahmen der Industrie reichten von unterschiedlichen Garantien in einzelnen Ländern bis zu einsprachigen Handbüchern. Am wirkungsvollsten sei ein europaweit einheitliches Preisniveau, jedoch hätten bei Weitem nicht alle

marktrelevanten Hersteller die nötige Struktur, um eine Preisharmonisierung nachhaltig umzusetzen. »Hersteller schaffen sich den Graumarkt immer dann selbst, wenn am Monats- oder Quartalsende große Sonderposten zu Sonderpreisen verkauft werden: Das führt zu Lagerdruck in den Handelsstufen ohne Endkundennachfrage«, so Dassau.

Gravierende Auswirkungen hätten zudem Wechselkurschwankungen: Nie zuvor sei bei-

spielsweise einkaufen in England so günstig gewesen wie jetzt – bedingt durch das schwache englische Pfund. Dies mache sich seit Monaten besonders im Musik- und im Games-Segment bemerkbar.

Kompromisslose Härte

Sony-Deutschland-Chef Jeffrey van Ede kündigt an, in Zukunft mit gnadenloser Härte gegen unlautere Handelspraktiken auf dem CE-Markt vorzugehen: »Um unsere zuverlässigen Handelspartner zu schützen, die durch den aggressiven widerrechtlichen Warenfluss stark beeinträchtigt werden und um unsere Konsumenten vor bösen Überraschungen beim Produktkauf zu bewahren, wird Sony Deutschland nun kompromisslos und mit der gebotenen Härte vorgehen. Internethändler, die auch künftig in unzulässiger Weise Sony-Produkte anbieten, werden nun zu spüren bekommen, was ich unter konsequentem Handeln verstehe«, so van Ede.

Eine Zunahme von Grauimporten beobachten Hersteller, Händler und Distributoren in allen wichtigen Produktkategorien der digitalen Unterhaltungselektronik. Besonders betroffen sind laut DextxIT-Vertriebschef Schneider die Produktbereiche digitale Sucherkameras, SLR-Kameras, Objektive, Camcorder, TV-Geräte und Flash-Speicher. Der CE-Distributor DextxIT setzt auf zahlreiche Sicherheitsmaßnahmen, um sein Angebot gegen Grauimporte abzusichern. Dies betreffe den Einkauf ebenso wie die Anlieferung und die Zusammenarbeit mit den Herstellern: »Wir befassen uns schon seit Jahren mit der Absicherung gegen Grauimporte – nicht erst seit Hersteller massiv dagegen vorgehen. Schon frühzeitig hat DextxIT umfangreiche Rechtsberatung eingeholt, um einen rechtskonformen Warenfluss zu garantieren. Dies alles tun wir aus der Überzeugung, dass ehrliche Händler nicht benachteiligt werden dürfen, sondern vor betrügerischen Geschäftemachern geschützt werden müssen«, betont Schneider.

Um sich beim Wareneinkauf vor Grauimporten zu schützen, verpflichtet der Würzburger Spezialdistributor jeden Lieferanten schriftlich dazu, nur für die EU zugelassene Ware zu liefern. Außerdem wird bei allen Lieferanten genau geprüft, ob sie alle EU-Bestimmungen einhalten – neben EU-Ware betrifft das auch WEEE-Kennzeichnung, Urheberrechtsabgabe, GEMA, Verpackungsverordnung und Datenschutz.

Mit den Urheberabgaben auf alle digitalen Medien, wie Festplatten, Speicherkarten und USB-Sticks, droht dem Handel zudem eine weitere Verschärfung des Graumarktproblems. In Deutschland sollen rückwirkend zum 1. Januar 2008 Gebühren auf digitale Speichermedien erhoben werden.

»Graumarkt mutiert zum Schwarzmarkt.«

Michael Thedens, Sales Manager DACH bei Transcend, weiß um die Gefahr für den Fachhandel: »Werden Geräte am vom Hersteller formulierten Vertriebsweg vorbei und ohne Abgaben wie Zölle und Steuern erworben, spricht Transcend nicht mehr von einem Graumarkt, sondern bereits von einem Schwarzmarkt. Fachhändler, die Geräte kaufen, für die keine Abgaben wie Zölle und Steuern gezahlt wurden, laufen Gefahr, dass sie als »in den Markt bringender Reseller« schließlich auf den Kosten sitzen bleiben und diese stellvertretend für den Hersteller zahlen müssen.« In Hinblick auf die Verhandlungen über die Urheberabgabe meint der Transcend-Manager, dass eine Einigung unmittelbar bevorstehe: »Wir befinden uns auf einem guten Weg in den Verhandlungen und sind optimistisch, bereits in den nächsten Wochen zu einem Ergebnis zu kommen.« ■

Sparen Sie
146,- EUR

Einführungs-Promotion
LANCOM GS-2124
(bis 15. August 2009)



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

Bandbreite gefällig? Aber bitte in bester LANCOM Qualität!



EINFÜHRUNGS-PROMOTION:

LANCOM GS-2124

Fully Managed 24-Port Layer 2 Gigabit Switch; Virtualisierung, LANmonitor/LANconfig, 5 Jahre Garantie (inkl. Lüfter)

HEK (netto) 499,- EUR (statt 645,- EUR)



LANCOM GS-1108

Unmanaged 8-Port Gigabit Switch mit integriertem Netzteil; kompakt, lüfterloses Design, robustes Metallgehäuse

HEK (netto) 83,- EUR / 20,75 EUR Cashback für Partner



Mehr Switches unter: www.lancom.de/switches

LANCOM L-315agn dual Wireless

Dual Radio 802.11n Access Point; paralleler Betrieb in 2,4 und 5 GHz, perfekt für die sanfte Migration auf 802.11n

HEK (netto) 417,- EUR



LANCOM 1811n Wireless

Business-VPN-Router mit 802.11n WLAN; 5 VPN Kanäle inkl., Virtualisierung, Load Balancing, Stateful Inspection Firewall

HEK (netto) 466,- EUR

Frühjahr
LANupdate
2009

Jetzt anmelden!
www.lancom.de/lanupdate



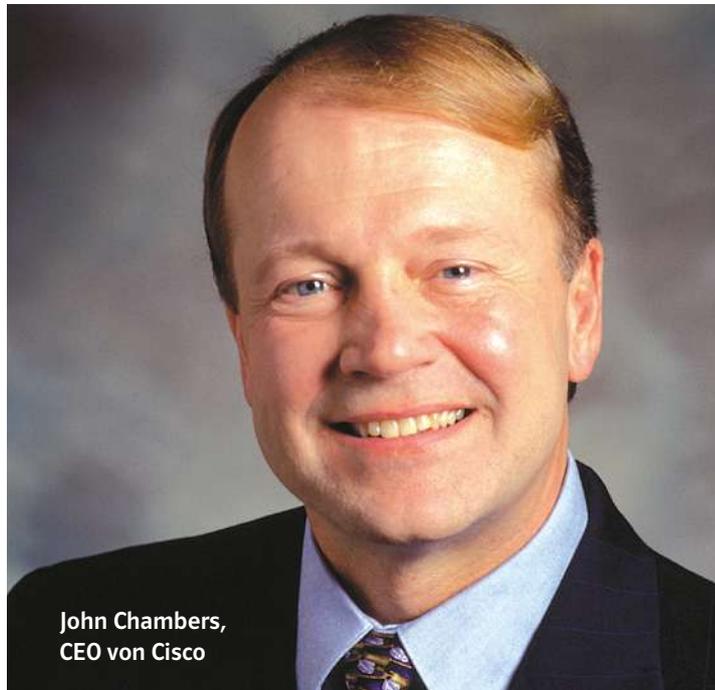
Partnerkonferenz in Boston

Cisco wächst über das Netzwerk hinaus

Cisco legt sein Image als »Klempner des Internets« ab und erweitert sein Portfolio in rasantem Tempo um Themen wie Video, Data Center und Collaboration. 30 Zukunftsmärkte jenseits vom klassischen Routing und Switching adressiert der Hersteller bereits und nach dem Willen von CEO John Chambers soll dieser Prozess weitergehen. Auf der Partnerkonferenz in Boston zeigte der Hersteller seinen Fachhändlern, wie das Unternehmen künftig aussehen wird.

ulrike.wendel@crn.de

Cisco wächst immer weiter über sein klassisches Geschäft mit Routern und Switches hinaus. Erst vor einem Jahr hatte CEO John Chambers mit der Aussage für Aufmerksamkeit gesorgt, Cisco wolle sich in den nächsten Jahren zum einflussreichsten Unternehmen in der IT-Branche entwickeln. Nun legt die Nummer eins der Netzwerkbranche ein beträchtliches Tempo vor, wenn es darum geht, neue Themen auf die Agenda zu bringen. 30 neue Märkte – von der Highend Data Center-Lösung bis zum stylischen Consumer-Produkt – adressiert der Hersteller nach Aussage von Chambers inzwischen. Dabei soll es allerdings nicht bleiben. In den nächsten 18 Monaten möchte er sein Unternehmen in insgesamt 50 Zukunftsmärkten in Stellung bringen. Bei Ciscos weltweiter Partnerkonferenz, die in der vergangenen Woche in Boston stattfand,



John Chambers,
CEO von Cisco

standen dann auch weniger die klassischen Netzwerkthemen Routing und Switching im Vordergrund, sondern vielmehr Video, Virtualisierung, Security und Collaboration.

So nutzte Cisco die Konferenz etwa, um seine Ambitionen im Data Center deutlich zu machen. Nachdem der Hersteller aus San Jose im März gemeinsam mit seiner Rechenzentrumsarchitektur

Unified Computing System (UCS) bereits einen eigenen Blade Server vorgestellt hat, legt der Hersteller nun im Servermarkt noch einen drauf. Auf der Konferenz stellte Cisco drei Rack Server vor, die als Erweiterung des Unified Computing Systems gedacht

den kommt, ist der Hersteller inzwischen dabei, den Brand Cisco auch im CE-Markt zu positionieren – und sieht die Grenzen zwischen den Anforderungen von Privat- und Businesskunden zunehmend verschwimmen. So soll nicht nur Ciscos Collaboration-

Neue Rack Server im vierten Quartal

sind, aber auch eigenständig eingesetzt werden können. Die sogenannte »C-Serie« mit drei Modellen soll im vierten Quartal des Kalenderjahres erhältlich sein. Während der Vertrieb von UCS zunächst auf ein kleines Netzwerk ausgewählter Partner beschränkt ist, möchte Cisco die Rack Server einem breiteren Channel zugänglich machen. Die C-Serie dürfen alle Partner vertreiben, die über die »Data Center Network Infrastructure«-(DCNI)-Spezialisierung verfügen.

Während Cisco traditionell aus dem Geschäft mit Großkun-

den Flaggschiff »Telepresence« im Laufe der nächsten zwölf Monate auch in einer Variante für Privatkunden verfügbar sein. Auch die Akquisition des Camcorder-Spezialisten Pure Digital, der vor allem für seine »Flip«-Kamera bekannt ist, sieht Cisco nicht nur als weiteren Vorstoß in den CE-Markt. »War Flip eine Consumer-Akquisition oder eine Enterprise-Akquisition? Es war beides«, sagte CEO John Chambers in seiner Keynote. ■

Online-Händlershops kommen gut an

NT plus mit neuem Warenwirtschaftssystem

NT plus ergänzt das Leistungsangebot durch ein neues Warenwirtschaftssystem, das zudem als offenes System konzipiert ist, und umfangreiche E-Commerce-Lösungen für Händlershops. 30 Fachhändler nutzen bereits das NT plus Shop-in-Shop-System als Komplettlösung für den Online-Vertrieb.

wolfgang.kuehn@crn.de

Der TK-Distributor NT plus bietet jetzt unter dem Namen »NTprof« ein neues Warenwirtschaftssystem an. Als Vorteile für den ITK-Fachhandel stellt das Unternehmen gesteigerte Produktivität, Optimierung der Arbeitsabläufe und einfache Bedienbarkeit des

Systems heraus. Zudem handelt es sich um ein offenes System. Dadurch ist es möglich, auch Produkte anderer Anbieter in »NTprof« zu integrieren.

»Hilfe in schwierigen Zeiten«

»Mit NTprof können wir den ITK-Fachhandel auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten maximal unterstützen«, stellt Scott Rankin fest. Der Gesamtvertriebsleiter weist dabei auf die seit vielen Jahren am Markt etablierte Software. Sie garantiere transparente Kalkulation mit Hardware und Cardware sowie durch ein Bonus-system für Mitarbeiter Erfolg im Verkauf. Außerdem würde das System die Beschaffungsprozesse



Scott Rankin,
Gesamtvertriebs-
leiter NT plus

vereinfachen, für schnellen Kosten- und Ertragsüberblick sorgen sowie aktuelle Provisionsübersichten ermöglichen. Zu den weiteren Features fügt Ranking hinzu, dass »die Anbindung an die NT

plus-Vertragsfreischaltungs-Plattform diasPR« ebenfalls über das System möglich ist.

Nach der Einführung der E-Commerce-Lösung für den Fachhandel im Februar dieses Jahres

haben bereits 30 Händler Online-shops in ihr Vertriebskonzept integriert. Im Mittelpunkt dieser Lösung steht das NT plus Shop-in-Shop-System als Komplettlösung. Für den Handel bietet sich damit die Möglichkeit, über einen eigenen NT plus Händlershop das Internet als Vertriebsweg zu erschließen. Marco Alexandre, Leiter E-Commerce bei NT plus, führt als Vorteile für den Handel unter anderem Kosten- und Zeitersparnis sowie die Optimierung von Prozessen und Abläufen durch automatisierte Bestell- und Versandabwicklung an. Außerdem bietet NT plus auch für die Händlershops Versand und Nachnahme im Namen Dritter an. ■

Energieeffiziente Sparwunder

Rack optimierte Intel[®] Serversysteme mit den neuen Intel[®] Xeon[®] 5500 Prozessoren

Enorm skalierbar. Intelligentes Energiemanagement. Deutliche Kostensenkung.

Server mit Intel[®] Xeon[®] 5500 Prozessoren bieten zuverlässige, effiziente und bewährte Leistungseigenschaften, die von Grund auf für datenintensive Anwendungen konzipiert sind. Setzen Sie rack-optimierte Server mit Intel Xeon Prozessoren ein, die Ihre IT überlegen leistungsfähig, zuverlässig und flexibel machen.

Schlüsselmerkmale der Intel Server Systeme SR1600UR, SR1625UR, SR2600UR und SR2625UR:

- Optimale Energieeffizienz bei gleichzeitigem Leistungszuwachs
- Unterstützt bis zu 2 Intel Xeon 5500er Prozessoren
- Highspeed PCI Express 2.0 I/O (bis zu 5 Steckplätze)
- Enorm skalierbarer DDR3 Speicher (12 DIMMs)
- 2 mal bessere Virtualisierungs-Performance¹
- Bis zu 90% niedrigere Betriebskosten² und viele weitere Vorteile

Weitere Informationen finden Sie unter www.intel.de/xeon



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

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



„First Time Buy“ Aktion für Intel registrierte Kunden mit IPI-Nr.

Tolle Rabatte für Erstkauf

Damit Sie die Power der neuen Intel Server kennenlernen, belohnt Intel Ihren **ersten Kauf** entweder eines der Systeme SR1600UR, SR2600URLX bzw. SR1625URSAS mit bis zu 300\$ Kick-Back oder eines der Boards S5520HC, S5520SC bzw. S5500BC mit bis zu 150\$ Kick-Back. Zusätzlich werden für unsere Bonus-Club Teilnehmer noch **200 bis 500 Bonus Club Punkte** pro Produkt ausgeschüttet. Dieses Angebot gilt bis zum 27. Juni 2009 oder solange der Vorrat reicht und bis auf Widerruf. Mehr Info? Einfach anrufen unter **02921/992870**.

Besuchen Sie unsere Webseite www.actebispeacock.de

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

Oder schreiben Sie uns: intel@actebispeacock.de

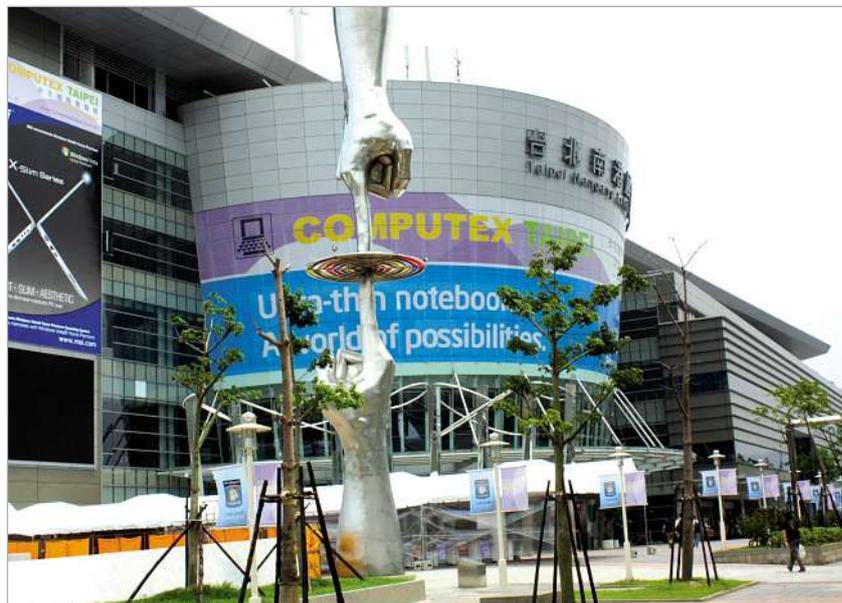
CRN-Reportage zur Computex in Taipei

Mehr Desinfektionsmittel, weniger Blumenbouquets

Auf der größten asiatischen Computermesse Computex in Taipei gab es nicht nur PCs und Zubehör zu sehen, sondern auch noch einige landestypische Besonderheiten. Vielleicht konnte die Messe deshalb der Krise besser trotzen als die CES. Auswirkungen der Krise – und die Angst vor der Schweinegrippe – waren trotzdem zu spüren.

michaela.wurm@crn.de

»Welcome to Computex Taipei« brüllt es mir vielstimmig entgegen, als sich die Türen zum Taiwan Trade Center öffnen. Verglichen mit der Ankunft auf der Computex beginnt ein Messtag in Hannover wesentlich ruhiger. An jedem Eingang begrüßt ein Spalier von Jubel-Chinesen unter Anleitung eines bonbonfarbenen Teletubbies lautstark die Besucher. Was das Messemaskottchen genau darstellen soll, ist mir immer noch nicht klar. Der Plüschschwanz endet in einem Stecker, für die Besucher reicht das wohl als Hinweis auf IT-Produkte. In



Auch mit der neuen Halle in Nangang (links) ist die Computex deutlich kleiner als die CeBIT



erster Linie sollen die Plüschviecher vermutlich einfach niedlich aussehen, Asiaten mögen das. Niedlich, pink und gerne auch mal richtig kitschig ist in Taiwan kein Gegensatz zu Big Business und Computer. Auch wenn die neue Messehalle in Nangang sich nicht mehr so stark von der einer CeBIT oder CES unterscheidet, fühlt man sich in der alten Halle 1 schon ab und an mal wie in der Hello Kitty-Ecke eines Spielwarenladens.

Eher für die Spielecke der großen Jungs sind die eigentlichen Maskottchen der Computex design: Bevorzugt in Rudeln eingesetzte Hostessen, die oberhalb der obligatorischen weißen Lackstiefelchen nicht mehr viel am Körper tragen, und das Weni-



ge meist aus Plastik. Weiße Lackstiefel halten sich hier schon seit Jahren, Modetrends scheinen im Hostessen-Geschäft deutlich langlebiger zu sein als die Produktzyklen in der IT-Industrie. Aber vielleicht stehen weiße Lackstiefelchen auch nur für good business – Asiaten sind ja abergläubisch. Gute Geschäfte wurden auch dieses Jahr auf der Computex abgeschlossen. Glaubt man dem Messeveranstalter TAI-

den Hostessen selbst. Dieses Jahr sind deutlich weniger von ihnen in den Hallen unterwegs, wie Besucher und Aussteller mit Bedauern feststellen. Und auch bei den Besucherzahlen ist die Krise spürbar. Es fällt aber auf, dass es eigentlich in keiner Halle so richtig Gedränge gibt. Selbst bei den beliebten Show- und Tanzeinlagen der Messegirls kommt man noch locker am Stand vorbei. Das wäre früher nicht gegangen.

Angst vor der Krise, auch die Angst vor der Schweinegrippe geht um. Offensichtlich sind die geschäftsschädigenden Auswirkungen der Vogelgrippe noch gut ins kollektive Gedächtnis eingegraben. Zahlreiche Besucher sind dieses Jahr auch mit Mundschutz unterwegs. Geschäftsleute, die über Hongkong eingeflogen sind, berichten, sie hätten sich beim Umsteigen nicht mal zu husten getraut, aus Angst erst mal in Quarantäne zu landen.

Aber gefeiert wird nach Meseschluss immer noch. Die Hersteller laden Partner und Einkäufer auch dieses Jahr zum Dinner mit anschließender Sauf-, Karaoke- oder Sonstwas-Tour ein. Trotzdem sind aus Deutschland deutlich weniger Einkäufer nach Taipei gereist als in den Vorjahren. Bei Asus ist deshalb auch gleich das deutsche Management zu Hause geblieben. Auch aus anderen europäischen Staaten und den USA sind weniger Besucher da. Der stärkere Besucherstrom aus Entwicklungsländern und vor allem der Volksrepublik China hat diesen Rückgang aber weitgehend kompensiert. ■

Trotz Krise: Aussteller- und Besucherzahlen auf Vorjahresniveau

TRA dann musste die Messe dieses Jahr – im Gegensatz zu CeBIT und CES – keine Einbußen hinnehmen. Mit 1.700 Ausstellern und über 100.000 Besuchern lag die Messe auf Vorjahresniveau. Auch das Ordervolumen ist laut TAITRA-Vize Walter Yeh höher ausgefallen als erwartet. Trotzdem sind Anzeichen der Krise auch auf der Computex nicht zu übersehen. Am augenfälligsten zeigte sich das bei den Messe-Hostessen. Nein, es wurde nicht etwa am Plastik gespart, das Einsparpotenzial wäre hier auch denkbar gering, sondern fatalerweise an

Auch weniger Blumenbouquets sind dieses Jahr zu sehen. Früher waren die üppigen Gebinde – bevorzugt aus rosafarbenen Lilien – an jedem Stand ausgestellt. Was für Europäer eher wie eine Sargdeko aussieht, wird aber keineswegs von missliebigen Konkurrenten oder dem örtlichen Triadenboss vorbeigebracht, sondern von Geschäftsfreunden. Die sind in

der Krise entweder weniger geworden, oder weniger solvent.

Dafür gibt es dieses Jahr inflationär aufgestellte Desinfektionsmittel-Spender. Nicht nur die



Neues Geschäftsfeld Print & Design-Lösungen

Comline sucht Reseller für lukrative Nischen

Comline entwickelt sich vom Audio-/Video-Spezialisten zum Komplettanbieter für Kreativ-Branchen. Für den neu gestarteten Print & Design-Bereich sucht der Distributor weitere Lösungsreseller.

peter.schulte@crn.de

Der Flensburger Distributor Comline hat sich aufgrund seiner einzigartigen Aufstellung als Spezialdistributor für die Kreativ-Branchen einen starken Stand in der deutschen Distributionsszene erarbeitet: »Kein anderer Distributor ist so aufgestellt wie wir«, betont Geschäftsführer Harald Rapp. Kerngeschäftsfelder des Multimedia-Spezialisten waren bislang Audio- und Videolösungen, künftig soll das Print & Design-Business verstärkt werden. »In all diesen Spezialsegmenten gibt es nur sehr wenig Überschneidungen zu anderen IT-Di-



»Kein anderer Distributor ist so aufgestellt wie wir.«

Comline-Geschäftsführer
Harald Rapp

tributoren«, stellt der Geschäftsführer klar. Dabei ist Comline keineswegs ein kleines Nischengewächs: Die Firma bedient rund 3.000 Reseller im Jahr, der Umsatz bewegt sich langsam auf die Hun-

dert-Millionen-Euro-Grenze zu. »Wir verstehen uns als Spezialdistributor für das gesamte Kreativsegment«, beschreibt Rapp die Positionierung des Unternehmens.

Um ein komplettiertes Portfolio anbieten zu können, vertreibt der Distributor neben den Lösungen im Audio-, Video- und im Print-Bereich auch »Abrundungsprodukte«, passendes Zubehör und Peripherie. »Wir haben uns diesbezüglich aber stark refokussiert, wir wollen kein Bauchladen sein.« Der Fokus liegt klar auf dem Verkauf passender Hardware-Software-Lösungen. Nicht nur im Apple-Bereich, wie Rapp betont. Längst sei man auch im PC-Bereich bestens gerüstet und verfüge über das entsprechende Komplett-Know-how. Im Gegensatz zu vielen klassischen IT-Vollsortimentern und Mittelstandsdistributoren bewege man sich allerdings in einem profitablen Markt. »Wir wachsen nach wie vor, das liegt auch an unserem Kundensegment.« Mit viel Know-

how in den Kreativparten habe man sich quasi ein Alleinstellungsmerkmal geschaffen und erziele gute Margen. »Auch Fachhändler sollten diese Marktpotenziale erkennen und die Chancen, welche dieser Markt bietet, nutzen«, wirbt Rapp um neue Handelspartner.

Kooperation mit Epson

Gleichzeitig betont er, dass man Fachhändler mit Stärken im Lösungsverkauf suche. Auch im jüngst forcierten Print & Design-Geschäft. Denn auch hier gelte es, High End-Lösungspakete aus Software, Rechner und Drucker zu vertreiben. Mit der bestehenden Druckerdistribution komme man sich deshalb kaum ins Gehege, denn auch hier agiere man als Lösungspartner für das Kreativsegment. Die Abteilung und das Vertriebsprogramm werden nun sukzessive vom verantwortlichen Produktmanager Thomas Turrowski aufgebaut. »Ziel ist es,

innerhalb von zwei Jahren dort anzukommen, wo wir uns mit den Audio- und Video-Lösungen schon befinden.« Vor kurzem hat beispielsweise Hersteller Epson mit den Flensburgern einen Distributionsvertrag geschlossen. Comline vertreibt die Business Produkte von Epson aus den Bereichen Nadeldrucker, Laser- und Business-Inkjet-Drucker sowie die vollständige Consumer-Linie, darunter auch die Photo-Produkte und Photoviewer.

Seinen Handelspartnern verspricht der Distributor umfassenden Support, von der Marktanalyse und Vertriebsberatung über die Ausstattung mit Schulungsequipment und Vor-Ort-Projektbetreuung bis hin zu Marketing- und After Sales-Support. ■

i Comline GmbH
Lise-Meitner-Straße 16, 24941 Flensburg
Tel. 0461 77303-300, Fax 0461 77303-390
www.comline-shop.de

Samsung präsentiert leistungsstarkes Business-Notebook

P560: Spitzentechnologie für den Arbeitsalltag

Zuverlässigkeit, Sicherheit, Mobilität und Spitzentechnologie – nur dann erfüllt ein Business-Notebook alle Anforderungen. Samsung stellt sich mit dem Modell P560 dieser Aufgabe. Das 15,4-Zoll-Notebook ist ideal für den Arbeitsalltag, auch unter erschwerten Bedingungen.

Die Nachfrage nach Business-Notebooks steigt. Besonders Geräte, die absolute Betriebssicherheit in allen Arbeitssituationen bieten. Samsung bietet mit dem P560 für diese Käufergruppe das ideale Arbeitsgerät an. Angesprochen werden dabei vor allem Nutzer mit maximalen Mobilitäts- und Produktivitätsansprüchen. Verbunden mit hochwertiger Performance und Spitzentechnologie, wird das Notebook allen Anforderungen eines Arbeitstages gerecht – selbst unter widrigsten Umständen.

In dem robusten Protect-o-Edge Samsung Duracase-Gehäuse, das jederzeit Stabilität und damit Betriebssicherheit gerade beim mobilen Einsatz garantiert, sorgt Intel Centrino 2 Prozessortechnologie für die nötige Performance. Die selbstverständlich drahtlose Mobilität wird vor allem durch effizientes Energiemanagement und erhöhter Akkulaufzeit unterstützt. Und um eine möglichst optimale Datensicherheit zu erreichen, wurde das P560 mit einem Fingerprint-Leser sowie dem Trusted Platform Module (TPM) ausgestattet. Das spart nicht nur das lästige Suchen nach dem Passwort, sondern stellt die derzeit beste Sicherung dar.

Universelle Nutzung durch Vielzahl an Features

Das Business-Notebook von Samsung bietet den Anwendern zudem eine ausgesprochen gute Darstellung. Möglich ist dies durch den neuen Intel Grafik-Media-Beschleuniger X4500 (Intel GMA X4500), der den Hauptspeicher des Systems nutzt. Hohe Bildqualität, schnellere Grafikleistung und flexible Anzeigemöglichkeiten sind so möglich. Natürlich verfügt das P560 auch über einen eingebauten HDMI-Anschluss. Und durch das Andocken an die Samsung P-Dock Docking Station wird der Zugang zu einer Vielzahl von Schnittstellen ermöglicht. Unter anderem parallel und serielle Schnittstellen, 3 x USB 2.0, LAN, TV-Out und DVI. Diese hohe Bildqualität zeigt sich auch bei der Wiedergabe über große Displays oder über Projektoren.

Für den einfachen Datenaustausch wiederum stehen ein Fülle von Anschlussmöglichkeiten zur Verfügung: 3-in-1-Kartenleser, 3 USB-Anschlüsse und Bluetooth 2.0 + EDR. Zu den besonderen Features gehört auch die flexible Laufwerkserweiterung Media-Bay. So kann beispielsweise durch eine zusätzliche Festplatte statt des CD-Laufwerkes der Speicherplatz erweitert werden.



Auszeichnung für beste Servicequalität 2008

Nicht nur technologisch steht das P560 an der Spitze der Business-Notebooks, sondern auch in Sachen Komfort und Bedienerfreundlichkeit. Ein Beispiel dafür stellt die antibakterielle Tastatur dar, die mit einem Pulver aus mikroskopisch kleinen Silberionen überzogen ist. Dadurch wird das Ausbreiten von Bakterien verhindert, beziehungsweise nahezu alle Bakterien innerhalb der ersten 24 Stunden abgetötet. Besonderen Wert legt Samsung auf guten Service. So erfolgen sowohl Support wie auch Reparaturservice innerhalb kürzester Zeit, um Unterbrechungen im Arbeitsablauf zu minimieren.

Zu Recht stolz ist Samsung auf eine Auszeichnung durch das Deutsche Institut für Service-Qualität. Das Institut kürte Samsung 2008 bei Servicequalität zum besten Unternehmen unter 18 Notebook-Herstellern. Dafür bekam Samsung als einziger Hersteller die Note »gut«. Elf Unternehmen schnitten »befriedigend«, sechs Anbieter »ausreichend« ab. Hervorgehoben wurde bei Samsung vor allem bester Service und beste telefonische Kontaktqualität.

Weitere Informationen: www.samsung.de

Anzeige

Direktvertrieb ausgebaut

Canon setzt die Akquisitions-Strategie fort

Im Exklusiv-Gespräch mit Computer Reseller News erläutert Canon-Deutschlandchef Jeppe Frandsen die Akquisitionsstrategie des Druckerherstellers im deutschen Markt. Durch den Zukauf von Systemhäusern wie Bürozentrum Schulz und die Umwandlung der Reseller in Canon Business Center hat das Unternehmen seinen Direktvertrieb gestärkt, will aber weiterhin beide Vertriebskanäle unterstützen.



»Wir wollen die Marktposition von Canon in Deutschland weiter verbessern und vor allem im Business Solutions-Geschäft noch Marktanteile holen.«

Jeppe Frandsen,
Geschäftsführer Canon Deutschland

nadine.kasszian@crn.de

Die Branche beobachtet schon seit einiger Zeit gespannt die Wachstumsstrategie der Canon Business Solutions-Sparte. Immer wieder fällt der Hersteller durch den Einkauf von größeren Systemhäusern auf. »Wir wollen die Marktposition von Canon in Deutschland weiter verbessern und vor allem im Business Solutions-Geschäft noch Marktanteile holen«, erklärt Canon-Deutschlandchef Jeppe Frandsen im Gespräch mit *Computer Reseller News*. Um dieses Vorhaben in die Tat umzusetzen, verfolgt Canon in Deutschland eine Strategie, die in diesem Stil ihresgleichen in der Drucker-Branche sucht. Bereits sechs Systemhäuser hat der Hersteller in den vergangenen zwei Jahren aufgekauft und diese zu Canon Business Centern umgewandelt. Das Ende 2007 über-

generiert hat, besteht inzwischen ein gleichberechtigtes Verhältnis von direktem und Channel-Vertrieb von 50 zu 50 Prozent und bei dieser Aufteilung soll es auch bleiben. Eine Nachricht, die bei den Fachhändlern leicht für Unmut sorgen kann. »Wir haben unseren Partnern erklärt, dass wir den direkten Vertrieb ausbauen und dabei auch unsere Gründe dafür dargelegt – es geht uns aber vor allem darum, beide Vertriebskanäle zu unterstützen«, verteidigt Frandsen sein Vorgehen. Im Gegensatz zu Frankreich oder England sei Deutschland stark fragmentiert. Deshalb sei es wichtig, mehrere große Städte in unterschiedlichen Regionen abzudecken. Canon analysiert, in welchen Regionen das Unternehmen wie stark vertreten ist. Laut Frandsen hatte der Hersteller bei-

händler in der gleichen Region bedeuten. Aktuell vertreibt der Druckerspezialist seine Produkte im Bereich Business Solutions über 240 akkreditierte Partner. Der Canon-Chef ist jedoch davon überzeugt, dass die Business Center den Resellern Vorteile verschaffen. Händler in der Region eines Centers werden beispielsweise durch Consultants, Frontrunner und die Möglichkeit der Nutzung des Showrooms unterstützt. Außerdem sieht Frandsen die Business Center Manager in der Verantwortung, gut mit den Partnern in der jeweiligen Region zusammenzuarbeiten und Konflikte zu vermeiden.

Dabei setzt der Geschäftsführer auf eine starke Unterstützung der Händler und ein vertrauensvolles Verhältnis. Canon ist auch durchaus daran interessiert,

Starke Unterstützung der Reseller und Vermeidung von Konflikten mit dem Direktvertrieb

nommene Hamburger Systemhaus Rolf Potthast Büro- und Datentechnik Handels GmbH wurde vollständig in das Unternehmen integriert. Die restlichen Center agieren zwar weiterhin als eigenständige Gesellschaften, beispielsweise als »Canon Business Center operated by Bürozentrum Schulz«, und bewahren sich damit eine gewisse Eigenständigkeit. Aufgrund der hundertprozentigen Beteiligung bedeuten die Business Center für Canon aber dennoch einen direkten Vertriebsarm.

Während der Druckerhersteller früher rund 65 Prozent des Umsatzes über seine Fachhändler

spielsweise in München und Hamburg weniger Marktanteile als durchschnittlich in Gesamtdeutschland. In solchen unterrepräsentierten Gebieten legt Canon dann eine Strategie fest, ob Reseller aufgekauft oder Partnerschaften geknüpft werden.

Fokus: MPS

Für Canon gibt es in Deutschland immer noch weiße Flecken auf der Landkarte. Deshalb kündigt der Deutschlandchef schon jetzt an, dass die Akquisitionsstrategie fortgesetzt wird. Der Hersteller plant jedoch ebenfalls weitere eigene Business Center zu eröffnen. Bislang verfügt das Unternehmen in Deutschland bereits über 14 Business Center – 20 sollen es einmal werden. Es ist allerdings nicht von der Hand zu weisen, dass die Center zunächst einmal eine Konkurrenz für Fach-

neue Partner hinzuzugewinnen. Zudem ist dem Hersteller daran gelegen, die Qualität der Partner zu steigern, beispielsweise durch die Möglichkeit »Advanced Solutions Partner« zu werden.

Frandsen hält den Direktvertrieb allerdings für wichtig, wenn es darum geht, neue Technologien im Markt zu etablieren. Als Beispiel nennt der Geschäftsführer das Lösungsgeschäft. Outputmanagement/Managed Print Services-Konzepte gehören zum Kerngeschäft des Herstellers. Bei Canon Managed Print Services geht es um eine Konsolidierung der Druckerlandschaft in Unternehmen. Das kann bedeuten, dass Canon direkt vor Ort das Management der gesamten Druckerflotte steuert. Studien zeigen, dass sich dadurch zwischen 20 und 30 Prozent der Druckkosten einsparen lassen. Um in diesem – für den Druckerbereich immer noch neu-

es Geschäft – Fuß zu fassen, müssen die Händler laut Frandsen zunächst größere Investitionen auf sich nehmen – ein Schritt, den viele Fachhändler noch scheuen. Im Rahmen dieser Projekte stellt Canon auch den Service für diese Geräte und eventuell vorhandene Fremdgeräte bereit. Die Beteiligung an dem Berliner Systemhaus Druckerfachmann.de mit 35 Prozent versetzt den Hersteller in die Lage, fast für alle Fremdgeräte Service-Leistungen zu gewährleisten. Vor kurzem hat Canon zudem angekündigt, dass Druckerfachmann ab sofort den Service für das gesamte Produktsortiment an Dokumentenscannern übernimmt.

Trotzdem wird das Akquisitionsvorgehen von Canon in der Branche kritisch beäugt: HP reagierte kürzlich rigide auf die Übernahmestrategie des Herstellers und kündigte den aufgekauften engen HP-Partnern (Schulz Bürozentrum und Saxocom) die Preferred-Partnerschaft (CRN berichtete). Vor allem Schulz Bürozentrum (Canon Business Center

München West) traf der Rauschmiss von HP hart. Das Unternehmen hatte bislang im klassischen IT-Geschäft – Server, Storage, PCs – fast ausschließlich auf HP gesetzt und war bereits seit rund 20 Jahren HP-Partner. Jetzt ist Schulz gezwungen, eine Partnerschaft mit einem anderen Hersteller von Infrastruktur-Produkten wie etwa IBM oder Fujitsu Technology Solutions einzugehen. Gegenüber *Computer Reseller News* begründet HP den Schritt damit, dass der Status HP Preferred Partner den Unternehmen erlaube, auf vertrauliche Informationen und Geschäftsgeheimnisse zuzugreifen. Mit den Kündigungen wolle der Hersteller verhindern, dass Wettbewerber an diese Daten gelangen. ■

Canon Deutschland GmbH
Europark Fichtenhain A10, 47807 Krefeld
Tel. 02151 345-0, Fax 02151 345-102
www.canon.de

Insolvenzverwalter spricht von positiven Investorengesprächen

Insolvente Combase offenbar attraktiv

Insolvenz als letzter Rettungsanker für eine Sanierung: Diese Rechnung könnte für das IT-Service-Unternehmen Combase aufgehen. Noch ist aber keine schnelle Fortführungslösung für die über 800 Mitarbeiter in Sicht.

martin.fryba@crn.de

Rund zwei Monate nach der Insolvenzzstellung der Combase AG aus Karlstein bei Aschaffenburg (CRN berichtete) kommt Rechtsanwalt Tobias Hoefler bei seinen Sanierungsbemühungen voran. Man habe mit rund zehn potenziellen Investoren Kontakt aufgenommen, das Interesse sei groß, sagt der zum vorläufigen Insolvenzverwalter bestellte Hoefler. »Die Gespräche sind durch die Bank weg positiv verlaufen.« In den nächsten Wochen wird es konkret und spannend für die über 800 Mitarbeiter, wer welche Fortführungslösung mittragen wird.

Investoren aus dem In- und Ausland

Hoefler wird nun mit den ernsthaft interessierten Investoren verhandeln. Sie kommen laut Hoefler aus dem In- und Ausland, ein Großteil von ihnen sei strategisch an Combase interessiert. Die Gespräche befänden sich jedoch noch in einem frühen Stadium. Einzelheiten könne Hoefler deswegen keine nennen.

»Wir wollen alle Standorte von Combase und so viele Arbeitsplätze wie möglich erhalten«, formuliert Hoefler seine Ziele. Die Zeit, wie freilich bei allen Insolvenzen, spielt zwar grundsätzlich gegen Combase. Hoefler kann jedoch für die insolvente Combase ins Feld führen, dass das Geschäft unverändert weitergeführt wird und Kunden offenbar treu zum IT-Service-Unternehmen stehen, wie Hoefler ergänzt.

Der Vorstand der Combase konnte trotz stabiler Auftragslage und Sanierungsbemühungen eine Insolvenz nicht abwenden, weil die Liquiditätssituation angespannt blieb. Unter dem Dach der Combase vereint die Aktiengesellschaft mehrere Tochtergesellschaften, die Dienstleistungen in der Logistik, im Reparaturservice sowie Kundenbetreuung abwickeln. ■

i Combase AG
Seligenstädter Straße 100
63791 Karlstein
Tel. 06188 954-1200
www.com-base.de

Denken Sie gerade an Ihre Datensicherung?



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 CO₂ 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

Unternehmensprofil



Die Appliance-Spezialisten

APLIGO, gegründet im Jahre 1999, ist heute der Spezialist für die kundenspezifische Anpassung und Zusammenstellung von OEM-Appliances.

Wir bieten unseren Kunden die komplette Bandbreite der notwendigen Logistik als modulare Services an – beginnend bei der Produktion, über Lagerhaltung und Auslieferung, bis hin zum Support und RMA-Management.

So ermöglicht APLIGO Software-Herstellern (ISVs) einen einfachen und »schmerzfreien« Weg, das eigene Produktportfolio um Hardwarelösungen zu erweitern.

Neu bei APLIGO: Storage Appliances

APLIGO bietet neu die qualitativ hochwertigen Storage Server des asiatischen Herstellers QSSC an.

QSSC-Server zeichnen sich durch eine sehr gute Verarbeitung, hohe Performance und einfache Administrierbarkeit, sowie ein sehr attraktives Preis-/Leistungsverhältnis aus. Die Systeme bieten außerdem Features wie z.B. KVM-over-IP, IPMI u.a., die bei anderen Herstellern gar nicht, oder nur optional verfügbar sind und bei entsprechender »Aufrüstung« zusätzliche Kosten ver-



ursachen. Ein Großteil der Systeme ist mit einem on Board CF-Card Steckplatz ausgerüstet und eignet sich daher auch hervorragend als Appliance-Lösung. Die verschiedenen Varianten der Rackmount-Systeme im 1- und 2-HE-Bereich bieten Platz für 2 bis 12 HotSwap-fähige SATA/SAS-Festplatten und eine Prozessorunterstützung, die von single Core2Duo bis hin zur Dual XEON CPU der E5000-Serie reicht.

Unser Ziel ist Ihr Erfolg.

Mit APLIGO sparen Sie Zeit, Geld und Ressourcen und verkürzen so die »Time-to-market«.

Mike Kugland
Geschäftsführer APLIGO

Wir arbeiten bei APLIGO nur mit qualitativ hochwertigen Hardwareplattformen. Unser Ziel sind zuverlässige Hardwaregeräte, die halten, was sie versprechen.

Wir unterstützen Sie bei der Auswahl der für Sie am besten geeigneten Plattform, bei der technischen Adaption, bei der Anpassung an Ihr Firmendesign sowie bei der Konfektionierung und Produktion.

Als Full-Service Anbieter im Bereich Appliances nehmen wir Ihnen möglichst viel Arbeit ab, um Ihnen den Einstieg in die Welt der Hardware so einfach wie möglich zu gestalten.

Als Full-Service Anbieter im Bereich Appliances nehmen wir Ihnen möglichst viel Arbeit ab, um Ihnen den Einstieg in die Welt der Hardware so einfach wie möglich zu gestalten.

APLIGO – »Your software perfectly applied«.

www.apligo.com

APLIGO GmbH

Tel. +49 721 969003-0, Fax +49 721 969003-19

vertrieb@apligo.com

BUFFALO™

Buffalo ist ein global operierender Hersteller von Netzwerk-, Speicher- und Multimedialösungen für den Heimbereich und kleinere Unternehmen. Buffalo ist unangefochtener Marktführer in Japan im Bereich Computer-Peripherie, seit vier Jahren Weltmarktführer für Consumer-NAS (In-Stat) und Marktführer in Deutschland.

Buffalo bietet Speicherlösungen sowohl für die Bedürfnisse von Heimanwendern als auch von professionellen Büroumgebungen. Die Produktreihe umfasst neben kostengünstigen Netzwerkspeichern (NAS) auch mobile und stationäre externe Festplatten, Multimedia Player, WLAN-Router und USB-Flash-Speicher.

Zu Buffalos Portfolio gehören die Tera-Station Netzwerkspeicher, welche gezielt entwickelt wurden, um KMUs die Speichertechnologien großer Konzerne zur Verfügung zu stellen. Die Netzwerkspeicher der Link-Station-Serie sind Multimedia-NAS, die speziell für den privaten Gebrauch konzipiert wurden.

Buffalos internationale Allianzen mit z.B. Intel, Broadcom™, Nintendo und Microsoft ermöglichen es, die Branche bei der Weiterentwicklung neuester Technologien für den professionellen und privaten Gebrauch anzuführen.

Weitere Informationen finden Sie unter

www.buffalo-technology.de

Buffalo Technology

Postfach 19 01 13

40111 Düsseldorf

COSAG

COS Memory AG

Der Markt für Flash-SSD öffnet sich

Festplatten auf Flash-Basis, so genannte Solid State Drives (SSD), erobern den Massenmarkt. Dies zumindest ist die Einschätzung von Jochen Zips, Vorstand der COS Memory AG. COS Memory zählt zu den führenden SSD-Distributoren in Europa.

Fünf SSD-Hersteller hat COS Memory derzeit im Programm: Mtron, OCZ, Super Talent, Samsung und MemoRight. Jochen Zips: »Hersteller und Produkte sind sorgfältig ausgewählt. Denn in diesem jungen Markt tummeln sich viele Mitspieler, die – vorsichtig ausgedrückt – nach dem Prinzip »Versuch und Irrtum« agieren. Umso mehr Wert legen wir auf höchste Qualität, auch was die Komponenten angeht.« Handel und Endverbraucher müssten sich darauf verlassen können, dass sie von COS Memory nur hochwertige Produkte bekommen.

Der SSD-Markt werde »bald abheben. Schon im kommenden Jahr wird Flash-SSD eine nennenswerte Rolle im Storage-Markt spielen. Denn die Performance von SSD hängt die magnetische Festplatte um Längen ab. Das ist nicht nur für Gamer interessant, sondern für alle Anwender, die auf Schnelligkeit setzen.« Für den Handel sei SSD allein schon deshalb attraktiv, »weil hier noch vernünftige Margen zu erzielen sind«.

Um den Handel beim Vertrieb von SSDs zu unterstützen, hat COS Memory ein spezielles Vertriebs- und Support-Team gebildet, das dem Händler bei allen Fragen kompetent zur Seite steht. Denn: »Die großen Hersteller wie Samsung, Toshiba oder Sandisk stehen mit eigenen SSD-Lösungen in den Startlöchern. Wer als Händler dann schon einen Fuß in der Tür hat, wird zu den Gewinnern in diesem Markt gehören.«

www.cos-memory.de

Kontakt:

Telefon 06041/968-120

Telefax 06041/968-199

E-Mail: sales@cos-memory.de

Der Vollsortimenter für Flash SSDs





Foto: istockphoto.com/pixdeluxe

Aetka bietet Handy-Hilfe

folker.lueck@crn.de

Die Fachhandelskooperation Aetka bietet angeschlossenen Partnern jetzt ein Flash Pack an, mit dem sie die Betriebssystem-Software auf defekten Kundenhandys leicht aktualisieren können. Der Aetka-Reparaturdienstleister w-support.com GmbH stellt hierfür ein Erste-Hilfe-Kit für die gängigsten Geräte der Hersteller Motorola, Nokia und Sony Ericsson zur Verfügung. Es beinhaltet neben einer Bedienungsanleitung verschiedene Datenkabel, die die Mobiltelefone mit dem Rechner verbinden. Mit einem Prüfprogramm kann der Händler die Handydaten sichern und ein Update installieren.

Sipgate startet in den USA

folker.lueck@crn.de

Der Düsseldorfer VoIP-Anbieter Sipgate treibt die internationale Expansion voran. Ab sofort ist der Dienst auch landesweit in den USA verfügbar. Für den Geschäftsbetrieb zeichnet Sipgate, Inc. mit Sitz in San Francisco verantwortlich. Aufgrund der VoIP-freundlichen Regulierung des Telekommunikationsmarktes würden die USA beste Bedingungen für innovative Dienste bieten, erklärte Sipgate-Geschäftsführer Thilo Salmon zum Start in Nordamerika. Er sehe deshalb für sein Unternehmen »phantastische Chancen« im US-Markt.

Weissfunk bei Michael Telecom

folker.lueck@crn.de

Der TK-Distributor Michael Telecom hat ab sofort einen neuen Partner an Bord: Die Mobilfunkmarke »Weissfunk« der Schwarzfunk GmbH. Der Anbieter richtet sich speziell an Kunden, die bei Netzbetreibern oder anderen Service Providern wegen Bonitätschwierigkeiten, etwa aufgrund eines Schufa-Eintrages, keine Laufzeitverträge bekommen, aber zahlungsfähig sind und Wert auf ein Vertragsprodukt als Alternative zu Prepaid legen. Getreu dem Firmenlogon »Telefonieren mit weißer Weste« braucht der Fachhandelspartner seinen Kunden folglich keinen Vertrag mehr aufgrund schlechter Bonität abzulehnen. ■

Teil 3: Unified Communications

Was leistet eine UC-Lösung?

Unified Communications wird derzeit viel diskutiert. Doch wie bringt der Händler eine UC-Lösung erfolgreich an den Mann? Und was sollte eine moderne UC-Lösung eigentlich leisten? CRN hat nachgefragt.

folker.lueck@crn.de

Aufschlussreiches Ergebnis einer vor wenigen Tagen veröffentlichten Berlecon-Studie: Mehr als die Hälfte der deutschen Unternehmen hat bereits eine Unified Communications-Lösung im Einsatz oder plant deren Einführung. Bei einem weiteren Viertel wird der UC-Einsatz intensiv diskutiert. Lediglich für jedes fünfte Unternehmen ist UC kein Thema. Für die repräsentative Studie befragten die Berlecon-Analysten 104 ITK-Verantwortliche und CIOs in Unternehmen ab 200 Mitarbeitern. Initiiert wurde die Studie vom Systemintegrator Damovo und den Herstellern Aastra und Cisco.

Dieses ermittelte Interesse bedeute aber nicht, dass der Handel UC-Lösungen jetzt als praktische Paket-Lösung schnell an den Mann bringen könne, warnt Mathias Hein, Fachbereichsleiter Netzwerktechnik, beim VAF – Bundesverband Telekommunikation e.V. »Firmen fragen UC-Lösungen genau so wenig gezielt nach wie Voice-over-IP«, meint Hein. Wenn ein Systemhaus erfolgreich UC-Lösungen vermarkten wolle, gelte es deshalb, sich die Arbeitsabläufe des Kunden genau anzusehen und dann konkrete Verbesserungsvorschläge aufzuzeigen. Diese Verbesserungen würden in der Regel Teilaspekte dessen umfassen, was der Begriff »Unified Communications« insgesamt beinhalte.

Einen ganz ähnlichen Ratschlag gibt auch der VAD Azlan seinen Partnern in einem Flyer zum Thema Unified Communi-

Grundvoraussetzung für UC sind offene Schnittstellen zur Interaktion mit der PC-Welt.

cations: »Analysieren Sie die Kommunikationsprozesse Ihrer Kunden und definieren Sie Stellen, an denen es zu Prozessverzögerungen durch schlecht erreichbare Kollegen kommt.« Allerdings ist man bei der Tech Data-Tochter davon überzeugt, dass der Händler eine umfassende Lösung vermarkten kann – und soll: »Über die Darstellung von Einsparpotenzialen hat der Fachhandel aktuell sehr gute Möglichkeiten, das Thema UC bei seinen Kunden zu verkaufen. Durch eine bessere Erreichbarkeit und quasi weltweite Verfügbarkeit aller Kommunikationsdaten lassen sich bei gleicher Personalstärke zusätzliche Geschäftsfelder erschließen. Speziell im Mittelstand bestehen hier noch große Potenziale. Wichtig für den Verkaufserfolg des Fachhändlers ist, eine komplette Kommunikationslösung und nicht einzelne



Foto: Photocase/manue.

Kunde muss warten: »Definieren Sie Stellen, an denen es zu Prozessverzögerungen durch schlecht erreichbare Kollegen kommt«

Produkte anzubieten«, erläutert Andreas Bichlmeir, Director Networking bei Tech Data/Azlan. Azlan vermarktet UC-Lösungen unter anderem von Avaya, Cisco, HP ProCurve und Nortel. Partner werden für das Thema geschult und zertifiziert.

Bevor der Händler UC-Lösungen vermarktet, sollte ihm natürlich erst einmal selbst klar sein, wovon er spricht. Welche

grundlegenden Funktionen sollte eine UC-Lösung eigentlich bieten und wie unterscheidet sich UC von den seit über einem Jahrzehnt gängigen CTI-Lösungen? Christoph Lösch, Geschäftsführer des UC-Spezialisten Estos GmbH, gibt dazu detailliert Auskunft: »Grundsätzlich werden UC- und CTI-Lösungen in Unternehmen mit dem gleichen Ziel eingesetzt – nämlich zur Optimierung der Geschäftsprozesse. Allerdings war die Geschäftskommunikation vor zehn Jahren noch sehr viel Telefonie-zentrierter und neue Kommunikationsmedien wie Instant Messaging gar nicht etabliert. Mit SIP entstanden neue technische Möglichkeiten, die personenzentrierte Lösungen zulassen. Wie Kontakt aufgenommen wird, entscheidet man situationsabhängig und im geschäftlichen Kontext. Bei einer klassischen CTI-Lösung ist man auf

das Telefon eingeschränkt. Ein umfassendes UC-Konzept sollte neben CTI und Präsenz-Management in jedem Falle die Dienste Instant Messaging und E-Mail als Drehscheibe für asynchrone Medien berücksichtigen.«

Hat der Kunde »angebissen«, muss der Reseller noch eine weitere, wichtige Frage abklären: Ist die gewünschte UC-Lösung mit dem vorhandenen TK-System kompatibel, oder ist tatsächlich vollständiger Ersatz nötig? »Voraussetzung für eine nutzenstiftende Integration der Unified Communications-Lösung mit der Telefonanlage sind geeignete, offene Schnittstellen für die Interaktion mit der PC-basierten Anwendungswelt«, betont Estos-Chef Lösch. Doch längst nicht immer werden von der Anlagenseite standardbasierte Protokolle unterstützt. Unterstützt das vorhandene System nur proprietäre oder praxisfremde Protokolle, grenzt dies die Auswahl an Lösungen deutlich ein. Als große Hürde kann sich die Nachlizenzierung von Schnittstellen erweisen: In manchen Fällen bittet der TK-Hersteller dann den Kunden für wenige Funktionen noch einmal kräftig zur Kasse. ■

i
www.aastra.de
www.azlan.de
www.berlecon.de
www.cisco.de
www.damovo.de
www.estos.de
www.vaf-ev.de

.. IM ZEICHEN DES LÖWEN

Im Unified Communications Dickicht
kennen wir uns bestens aus.



Der Unified Communications (UC) Markt wächst kontinuierlich. Wachsen Sie mit! Azlan, einer der führenden Value Added Distributoren Europas, gibt Ihnen dazu alles an die Hand, was Sie benötigen! Denn eines ist sicher: Hier können Ihre Kunden Kosten einsparen, beispielsweise durch reduzierte Reisekosten und effizientere Zusammenarbeit. Profitieren Sie als Reseller von einem starken Partner, der Sie in allen Belangen im Bereich Unified Communications kompetent unterstützt. Generieren Sie höhere Margen durch zusätzliche Serviceleistungen wie Beratung, Planung, Implementierung und Support. Nutzen Sie unser herstellerübergreifendes UC-Portfolio, unsere gezielten Trainings und unsere individuell auf Sie zugeschnittenen Finanzierungsmöglichkeiten. Sprechen Sie uns an!

Azlan. Ihr Value Added Distributor für: Storage | Virtualisierung | Unified Communications | Trainings

Wir machen Sie stark: www.go-for-growth.de

Treffen Sie die richtige Entscheidung.
Mit den richtigen Partnern.
Mit Value Add. Von Azlan.



Interactive-Agentur bleibt auf Wachstumskurs

SinnerSchrader profitiert vom Online-Nachholbedarf

Nach Ansicht von SinnerSchrader-Chef Matthias Schrader haben viele deutsche Unternehmen beim Thema E-Commerce Nachholbedarf. Für die Hamburger Interactive-Agentur bietet das die Chance, trotz der Finanzkrise den Wachstumskurs fortzusetzen.



Matthias Schrader, Gründer und Geschäftsführer von SinnerSchrader, sieht bei deutschen Unternehmen viel Nachholbedarf beim Thema E-Commerce

matthias.hell@crn.de

Der schicke Firmensitz von SinnerSchrader im Hamburger In-Viertel Ottensen macht bereits klar, dass man es nicht mit einem IT-Dienstleister der alten Schule zu tun hat. Doch eine klassische Werbeagentur ist das Unternehmen ebenfalls nicht. »Für die Beantwortung der Frage »Agentur oder IT-Dienstleister?« gibt es verschiedene Blickwinkel«, meint auch Geschäftsführer Matthias Schrader im Gespräch mit *Computer Resel-*

»Wir verstehen uns auch als IT-Dienstleister.«

ler News. Betrachte man die Auftraggeber von SinnerSchrader, so sei der Einstieg in nahezu allen Fällen über die Marketing-Abteilung erfolgt. Jedoch konzentrierte sich über die Hälfte der rund 150 Mitarbeiter des Unternehmens auf den Bereich Technik und Entwicklung. »Im Hinblick auf die Leistungen,

die wir erbringen, sind wir also klar ein IT-Dienstleister«, so der Firmenchef.

Doch war das nicht immer so: Als SinnerSchrader 1996 an den Start ging, war man noch stark auf die Erstellung von Multimedia-Formaten fokussiert. Schnell wurde die Hamburger Interactive-Agentur jedoch Intershop-Partner und setzte auch zunehmend E-Commerce-Angebote um. »Rund um die Jahrtausendwende war die

Qualität von E-Commerce-Standardsoftware recht gut, doch bald sind wir dazu übergegangen, auf der Basis von Open Source-Komponenten eigene Frameworks zu entwickeln«, berichtet Schrader. Heute bietet SinnerSchrader für Kunden wie die Deutsche Bank, Simyo und TUI eine breit gefächerte Leistungspalette vom Brand-Building über das Online-Marketing bis hin

zu E-Commerce-Lösungen und der Bereitstellung von Analyse-Tools.

Das Geschäftsfeld, das sich SinnerSchrader so in den vergangenen Jahren erschlossen hat, erweist sich dabei als lukrativ: Trotz der rückläufigen Konjunktur kann das Unternehmen weiterhin zweistellige Zuwachsraten verzeichnen. »Wir merken zwar, dass die Wachstums-Dynamik etwas nachlässt, doch geht die Transformation zu digitalen Markenerlebnissen weiter«, erzählt Schrader. Aus Angst vor Kanalkonflikten hätten viele Hersteller in den vergangenen Jahren das E-Business vernachlässigt. »Im Vergleich zu Großbritannien und den USA haben deutsche Unternehmen nun erheblichen Nachholbedarf«, so Schrader. Auch in den kommenden Jahren bleiben diese Nachhol-effekte das Hauptthema, Trends wie Live Shopping und Social Commerce sind dagegen eher als zusätzliche Optionen interessant.

Mit strategischen Anpassungen macht sich SinnerSchrader darüber hinaus für die Zukunft fit: So hat das Unternehmen Mitte Mai den im benachbarten Norderstedt ansässigen Spezialisten für Adservicing Newtention übernommen. Daneben hat SinnerSchrader in den letzten Monaten eine eigene E-Commerce-Unit aufgebaut, mit welcher man sich auch im Shopping-Bereich als Full Service-Dienstleister positionieren will. »Eine Reihe von Kunden hat uns in den letzten Jahren gefragt, ob wir auch die komplette Umsetzung ihrer Shops inklusive der Logistik und Abwicklung übernehmen

können«, berichtet Schrader. »Ende 2008 haben wir entschieden, dass gerade die gegenwärtige Krise hier eine gute Einstiegsmöglichkeit bietet.« Zusammen mit Logistik- und Payment-Partnern wie Baur Fulfillment Solutions und Wirecard bietet SinnerSchrader nun das komplette E-Commerce-Portfolio an und konnte bereits einen ersten Markenhersteller als Kunden gewinnen. ■

i SinnerSchrader AG
Völckerstraße 38, 22765 Hamburg
Tel. 040 39 88 55-0, Fax 040 39 88 55-55
www.sinerschrader.de

Maßnahmenkatalog fängt an zu greifen

Bitdefender kämpft um den Channel

Über den Erfolg im Retail-Geschäft hatte Security-Hersteller Bitdefender seine klassischen SMB-Partner in letzter Zeit vernachlässigt. Nun greifen die im vergangenen Jahr gestarteten Channel-Maßnahmen und bescheren dem Unternehmen neben zehn Prozent Umsatzwachstum auch ein um das Fünffache gewachsenes Partnernetz.

karena.friedrich@crn.de

Der Sicherheitsexperte Bitdefender hat sich in den letzten Jahren erfolgreich gegen die großen Desktop Security-Mitbewerber Kaspersky & Co. durchsetzen können und einen respektablen Platz in den Retail-Märkten erkämpft. Über diese Anstrengungen ist der rumänische Anbieter allerdings etwas aus dem Blickfeld jener Fachhändler gerückt,



»Es gibt noch viel zu tun«, sagt Bitdefender-Vertriebsleiter Lothar Symanofsky

die mehr als nur Antiviren-Boxen verkaufen. Dies belegen auch Ergebnisse der CRN-Marktforschung Channeltracks, die den Hersteller sowohl in der Bekanntheit als auch bei der Herstellerleistung auf einem absteigenden Ast sehen. »Wir haben den klassischen SMB-Channel in den letzten Jahren vernachlässigt«, räumt Lothar Symanofsky ein, der im Juli 2008 zum Gesamtvertriebsleiter bei Bitdefender berufen wurde. Symanofsky, der in seiner bisherigen IT-Laufbahn stark channel-orientiert gearbeitet hat, kündigte damals an, das Händlernetz bis Herbst 2009 mithilfe eines ganzen Maßnahmenkatalogs auf 1.500 Partner auszubauen. Eine genaue Wasserstandsmeldung mag der Vertriebschef aktuell noch nicht geben, es sei aber bereits eine vierstellige Anzahl erreicht. Gegenüber dem Vorjahresquartal konnte das

Unternehmen die Anzahl seiner Reseller-Partner damit verfünffachen. Der Umsatz stieg im gleichen Zeitraum um zehn Prozent.

Partner-Maßnahmen greifen

Ein Beweis dafür, dass das überarbeitete Partnerprogramm und die damit einhergehenden Verbesserungen beim Presales, B-2-B-Support und Schulungsangebot greifen. Symanofsky will sich auf dem Erreichten allerdings nicht ausruhen: »Es gibt noch viel zu tun.« Im Sommer startet der Hersteller daher eine bundesweite Lead-Generierungskampagne in der Zielgruppe der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Der Hersteller will dabei potenzielle Kunden auf die Gefährdungen hinweisen und alle qualifizierten Leads an die Partner

weiterleiten. »Die Partner honorieren unsere Marketingaktivitäten und verbesserten Bonusregelungen«, sagt Symanofsky. Überdies fordere das Partnerprogramm von Bitdefender keinen Mindestumsatz, sondern biete garantierte Margen sowie jährliche Renewals.

In Kürze will der Sicherheitsexperte auch sein erweitertes Portfolio an Unternehmenslösungen vorstellen: Die Client Security, Security for Exchange und Security for Mail Servers wurden speziell auf die Sicherheitsbedürfnisse von KMU-Kunden abgestimmt und sollen Workstations, Server und internen Datenverkehr im Netzwerk durch eine zentrale Systemverwaltung schützen. ■

i Bitdefender GmbH
Airport Office Center
Robert-Bosch-Straße 2, 59439 Holzwickede
Tel. 02301 9184-0 Fax 02301 9184-499
www.bitdefender.de

Distributor erweitert Sortiment

Action IT rüstet auf

Der Speicherspezialist Action IT will nach erfolgreichem Umzug nach Paderborn nun weiter wachsen: Die Mannschaft wurde weiter aufgebaut, das Sortiment um neue Produktgruppen ergänzt.

peter.schulte@crn.de

Distributor Action IT hat seit seiner Gründung im April 2006 einen beachtenswerten Durchstart im deutschen Distributionsmarkt hingelegt. Das für 2008 prognostizierte Umsatzziel hat der Grossist trotz der beginnenden Konjunkturkrise beispielsweise locker übertroffen: 46,5 Millionen Euro konnte der Spezialist für Speicher, Festplatten und CPUs schließlich an Erlösen einfahren. Um die Voraussetzungen für die ehrgeizigen Wachstumsziele für dieses Jahr – 55 Millionen Euro sind angepeilt – zu schaffen, hat das Management noch im vergangenen Herbst eine Stammkapitalerhöhung auf eine halbe Million Euro vorgenommen. Man sei auf natürliche Grenzen gestoßen, die Unternehmen haben, die finanzunabhängig agieren, begründeten die Geschäftsführer Mark Scherer und Gernot Sonnek diese Maßnahme. Das Wachstum habe man bis dato mit eigenen Finanzmitteln finanziert. »Und das soll vorerst auch so bleiben, gerade aus diesem Grund wollen wir mit der Kapitalerhöhung eine solide Grundlage für die Zukunft schaffen«, erklärt Scherer gegenüber CRN.

Seit dem Umzug von Lübeck nach Paderborn, in die ehemaligen Räumlichkeiten des Distributors Peacock, verfügt das Unternehmen über eine deutlich verbesserte Infrastruktur, vor allem in der Logistik. Seitdem wurde auch das Team noch einmal



»Wir bieten über unseren aktiven Vertrieb einen sehr guten Fachhändlersupport.«

Gernot Sonnek,
Geschäftsführer Action IT

Vertrieb aber sehr guten Fachhändlersupport«, erläutert Sonnek. Dazu gehören nicht nur die in der Distribution üblichen Standardservices, sondern im schnellen Komponentenbusiness auch, dass man die Kunden schnell und zuverlässig mit den relevanten Informationen über Preise und Verfügbarkeiten versorgt.

Nun sieht Sonnek die Zeit gekommen, die Kundenbasis an Fachhändlern und Integratoren vor allem im SMB-Bereich noch

Rückendeckung aus Dubai

aufgestockt: 22 Mitarbeiter beschäftigt Action IT inzwischen. Alles markterfahrene Distributionsprofis, wie Sonnek betont. Denn die Marktcompetenz der Mitarbeiter ist für den ehemaligen Devil-Manager ein Schlüsselkriterium für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit bestehenden Fachhändlern und der Ausweitung der Kundenbasis. »Dass wir trotz der schwierigen Wirtschaftslage ein Wachstum erzielen, begründet sich in unserem Geschäftsmodell: Wir fokussieren uns auf eine kleinere Auswahl an Herstellern und Produkten, bieten über unseren aktiven

weiter auszubauen. Dies geschehe zum Teil allein schon über den wachsenden Bekanntheitsgrad der Paderborner Firma, die in diesem Jahr auch im CeBIT-Fachhandelsbereich Planet Reseller ausstellte. Zum anderen will Sonnek auch das Sortiment gezielt erweitern. Ziel ist es, ein Vollsortiment im Komponentenbereich für die assemblierende Kundschaft und die Integratoren anzubieten. So führt der Speicherspezialist Action IT seit Jahresbeginn auch Mainboards und Grafikkarten in seinem Vertriebsprogramm. Peripherie und Zubehör gehören des Weiteren zu den

Produktgruppen, die in Kürze neue Kundenpotenziale erschließen könnten. Auch erste Direktdistributionen wurden im Rahmen dieser Sortimentsausweitung geschlossen: Action IT soll beispielsweise für Storage-Riese Seagate den Absatz der Maxtor-Marke pushen.

Und doch bleibt diese Direktpartnerschaft für Action IT eher ein Ausnahmefall, betont Sonnek. Man wolle in jedem Fall fokussiert agieren und keine Abhängigkeiten von Herstellervorgaben schaffen. Deshalb fühlt man sich in der Subdistributionsrolle nicht unwohl.

Auf die Rückendeckung des arabischen Mutterkonzerns Global Distribution kann das deutsche Management zählen: »Wir setzen in Deutschland ganz auf das lokale Management mit lokaler Expertise«, bekräftigt Managing Director V. M. Chandrasekar im Gespräch mit *Computer Reseller News*. Der im Jahr 2001 gegründete Distributor ist in Asien, vor allem in Indien, Broadliner. Der Großhändler erzielte 2008 einen Umsatz von 350 Millionen US-Dollar, in diesem Jahr peilt man eine Steigerung auf 450 Millionen Dollar an. Von der Entwicklung der deutschen Gesellschaft zeigt sich Chandrasekar hoch erfreut, schließlich handle es sich um den größten und wichtigsten Markt in Europa. In Deutschland unterstützt er das Fokus-Konzept der Action IT-Manager. »Wir sehen uns als Finanzinvestor, das lokale Unternehmen agiert mit eigenen Anteilseignern«, beschreibt er das Geschäftsmodell. Dieses soll in Europa weiter expandieren: Neben den Niederlassungen in den Niederlanden und Deutschland will Chandrasekar bald auch den osteuropäischen Markt erobern. ■

i Action IT GmbH
Friedrich-List-Straße 67, 33100 Paderborn
Tel. 05251 41778-0, Fax 05251 41778-99
www.actionit.de



ZUSATZUPDATES:

Gesetzliche Änderungen rückwirkend zum 01.01.2009!

* Mehr Infos und Beispielrechnungen unter:
<http://www.tagesgenau.de/konjunkturpaket/fuer-die-lohnabrechnung.html>

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

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!

Lexware Produkte beziehen Sie über folgende Distributoren:

INGRAM MICRO

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

KOCH MEDIA

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

Tech Data

Tel.: 089 4700-0 · www.techdata.de

b.com

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

Hexacom

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

COS

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

NOVASTAR

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

LEXWARE

Comline Frachtfrei durch den Sommer



Für Rechner und Monitore von Apple gilt bei Comline den Sommer über ein verlängertes Rückgaberecht

Mit der Aktion »Sorglos durch den Sommer« verüßt Comline seinen Partnern die heißen Monate. Im Rahmen des Incentives liefert der Apple-Distributor noch bis zum 31. August online platzierte Bestellungen ab einem Auftragswert von 1.000 Euro frachtfrei aus. Der Flensburger Disti gewährt seinen Resellern während dieser Zeit außerdem ein verlängertes Rückgaberecht von zehn Tagen für Apple-Monitore und Apple-Rechner in Standardkonfiguration.

»Anstelle komplizierter Bonus-Programme setzt Comline auch 2009 wieder auf eine Aktion, die

sich für alle unsere Handelspartner gleichermaßen lohnt: Der Verzicht auf die Frachtpauschale zahlt sich für kleine wie große Fachhändler in barer Münze aus«, erklärt Harald Rapp, Geschäftsführer von Comline. »Das zehntägige Rückgaberecht erlaubt es den Resellern, auch während der umsatzschwächeren Sommermonate eine große Auswahl an Apple-Produkten ohne finanzielle Belastung direkt ab Lager zu führen.« ■

www.comline-shop.de

Lancom Switches zu Sommer-Konditionen

Im Rahmen einer Einführungs-Promotion bietet der Netzwerkspezialist Lancom Systems seinen neuen Highend Gigabit Switch »Lancom GS-2124« bis Mitte August zu attraktiven Sonderkonditionen an. Reseller in Deutschland, Österreich und der Schweiz erhalten den voll managebaren Switch zum Aktions-HEK von 499 Euro anstelle von 645 Euro. Dies entspricht einem Preisnachlass von 23 Prozent. Mit dem GS-2124 Switch geht Lancom Systems neue Wege und baut zugleich auch sein Portfolio an Virtualisierungslösungen aus.

Das Gerät, das mit zahlreichen Highend-Features ausgestattet ist, eignet sich vor allem für mittelgroße bis große Netzwerke mit bandbreitenintensi-

ven Anwendungen. Es unterstützt bis zu 256 simultane VLANs und ermöglicht im Zusammenspiel mit anderen VLAN-fähigen Lancom-Geräten eine durchgängige Netzwerkvirtualisierung über die gesamte Infrastruktur.

Zeitgleich präsentiert der Hersteller auch den voll managebaren Fast-Ethernet-Switch »Lancom ES-2126P« zu attraktiven Sonderkonditionen. Er bietet flexible PoE-Unterstützung sowie Gigabit-Uplink-Anschluss für anspruchsvolle Netzwerke und kann im Aktionszeitraum zu einem HEK von 389 Euro anstelle von 489 Euro bezogen werden. Weitere Informationen dazu finden interessierte Fachhändler im Lancom-Partnerportal. ■

www.lanvantage.de



Mehrere Endgeräte?

Ja.

Mehrere Nummern?

Nein.

Ihre Kunden erreichen Sie nun unter einer einzigen Rufnummer.

Mit Avaya Unified Communications klingeln Ihr Handy, Ihr Schreibtischtelefon und Ihr Organizer gleichzeitig.

So sind Sie für Ihre Kunden immer erreichbar.

Egal wo Sie sind.

avaya.de/mobil

AVAYA

INTELLIGENTE KOMMUNIKATION

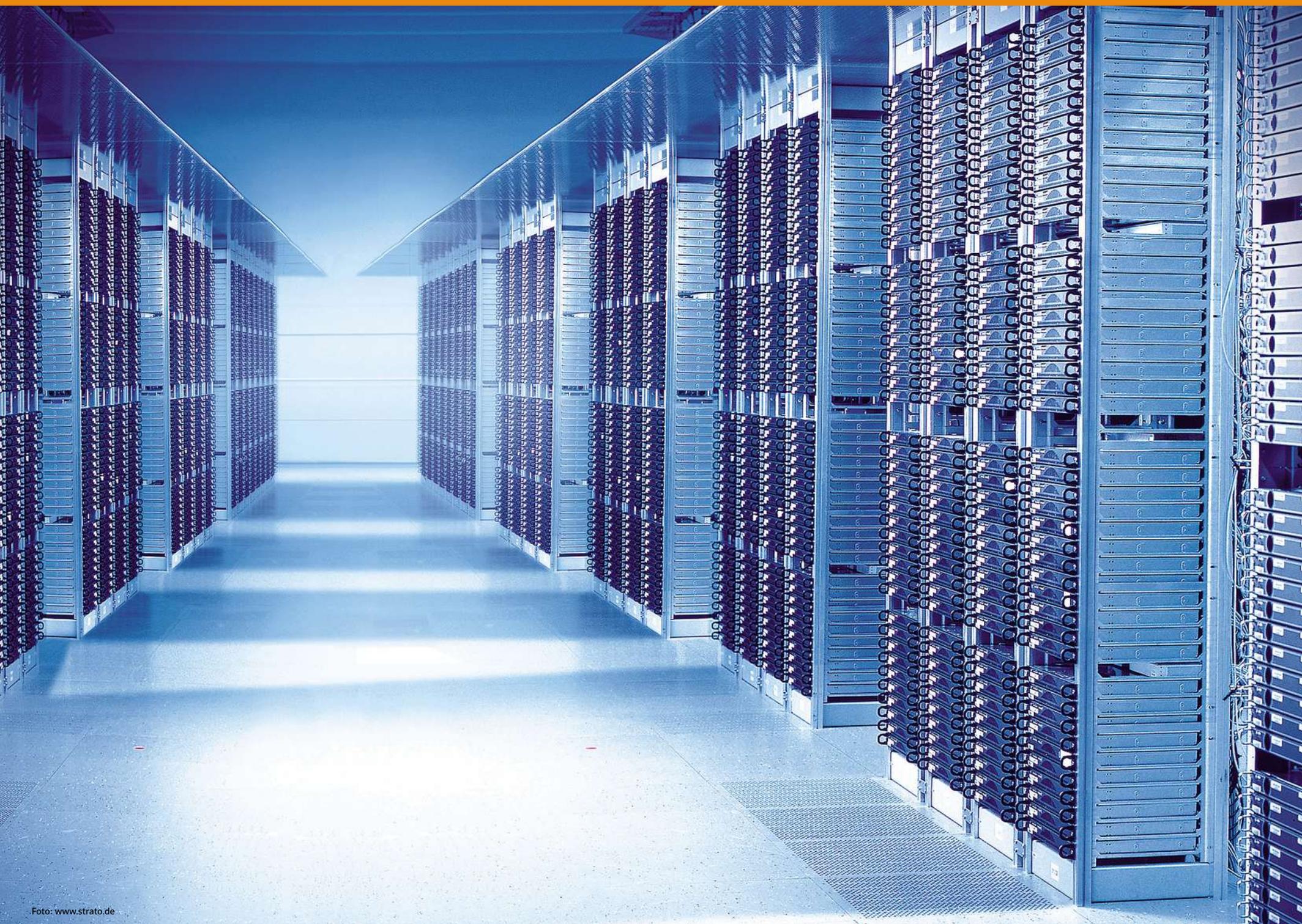


Foto: www.strato.de

Storage-Server-Distributoren im Händlertest

Händler fordern mehr Projektfinanzierung und Leads

Zuerst die positive Nachricht: Die Value Add Distributoren kommen im Händlerurteil allgemein gut weg. Die weniger gute Nachricht: Die VADs haben sich zumindest in punkto Projektfinanzierung und Weitergabe von Leads nicht wesentlich gebessert. Adiva belegt im CRN-Test den ersten Platz.

wolfgang.kuehn@crn.de

Acht Value Add Distributoren, allesamt Spezialisten im Storage-Server-Geschäft, sind dieses Mal angetreten zum Test. Zuletzt 2007 von *Computer Reseller News* durchgeführt, sollte die neue Umfrage unter den Fachhändlern klären, wer bei Partnerprogrammen im Test als bester Storage-Server-VAD als Sieger hervorgeht. Mehr noch, die Befragung der Händler soll zutage fördern, wo die Distributoren ihre Hausaufgaben gut bis sehr gut gemacht

und wo sie noch Nachholbedarf haben. Eines jedenfalls darf schon mal als positiv herausgestellt werden: Im Durchschnitt haben sich die Leistungen der VADs im Händlerurteil gebessert. Lag die Durchschnittsnote aller 2007 getesteten sieben Distributoren bei 2,11, so erreichten die jetzt angetretenen Grossisten im Durchschnitt die Note 1,94.

Damit würden die Value Add Distributoren die Auszeichnung Excellent Distri-

butor erhalten. Doch vier der Kandidaten schafften eine Gesamtnote von unter 2,0 noch nicht ganz – was aber nicht bedeutet, dass sie im nächsten Test schon deutlich besser abschneiden können. Klassenbester wurde in diesem Jahr Adiva. Der Spezialist aus Bad Homburg setzte sich mit der Gesamtnote 1,67 von den Mitstreitern ab. Auch in den jeweiligen Gesamtnote der drei Hauptgruppen, in die die Testfragen unterteilt sind, wurde Adiva mit

den besten Noten ausgezeichnet. »Es freut uns, dass unser vielfältiges Engagement in unsere Partnerbeziehungen Früchte trägt und zusammen mit unserer Kompetenz von den Händlern und Systemhäusern so positiv angenommen und mit guten Noten honoriert wird. Wir werden weiterhin alles tun, um die gute Zusammenarbeit mit unseren Partnern fortzusetzen und auszubauen«, sagt dazu Adiva-Geschäftsführer Uli Meyer.



Immerhin mit dem Prädikat Excellent Distributoren gingen Azlan, Bytec und TIM aus dem Test hervor. In der Gesamtnote aus den Händlerbefragungen erreichte der zur Tech Data Gruppe gehörende VAD Azlan eine 1,75, der Friedrichshafener Spezialist Bytec eine 1,98 und TIM aus Wiesbaden die Note 1,73. TIM-Vorstand Jörg Eilenstein zur Bewertung: »Dies zeigt, dass sich unsere Investition in zusätzliche Mitarbeiter und den Ausbau ihrer Qualifikation bewährt. Wir werden den eingeschlagenen Weg weiter verfolgen.« Und Bytec-Geschäftsführer Matthias Bodry bedankt sich für das Ergebnis vor allem deshalb, »da wir keine Storage-Spezialisten sind und wir dieses Geschäftsfeld noch nicht lange betreiben«. Anders sei es in der Server-Distribution, zu der Bytec »seit Jahren zu den Besten« zähle. Deshalb freut sich Bodry, »dass wir dieses Ergebnis nun auch in der Spezialdistribution Storage erreicht haben«. Und Marc Müller, Geschäftsführer bei Azlan, legt Wert auf die Feststellung, dass »wir bereits im letzten Jahr zusätzlich auf das Thema Storage und Virtualisierung gesetzt und gerade hier mit einem stark erweiterten Schulungs- und Demo-Angebot weiter auf unsere Vertriebspartner zugehen werden«.

Knapp am »Excellent-Distributor« vorbei

Wenn es auch nicht zu Excellent gereicht hat, auch die nächstplatzierten VADs können ihre Leistungen sehen lassen. So schrammte Bell Micro mit 2,0 nur knapp am Excellent vorbei. Deutschland-Chef Gerd Mehl darauf angesprochen, meint: »Wir nehmen dies als Ansporn, unsere Leistungen noch weiter auszubauen. Besonders stolz sind wir auf die hervorragenden Umfrageergebnisse in Kategorien wie Customer Service und Kompetenz der Mitarbeiter«. Ebenfalls nur knapp verfehlt hat CPI die Sonderauszeichnung. Bei einer Note 2,02 will es Peter Markgraf, General Manager Sales & Marketing, nicht belassen: »Gut ist nicht genug, wir werden an der Verbesserung unserer Qualität hart arbeiten.« Immerhin gehöre der Bereich Server- und Storage-Lösungen seit 14 Jahren zum Hauptgeschäftsfeld bei CPI.

Deutlich verbessert gegenüber dem Händlerurteil vor zwei Jahren hat sich auch Avnet. Der VAD vom Niederrhein erreicht in diesem Jahr immerhin eine Gesamtnote 2,07, wobei er in allen drei Hauptkategorien Verbesserungen aufweisen konnte. Und mit einer Gesamtnote 2,26 ging auch DNS noch mit einem »gut« aus dem Test hervor. Damit sich diese No-

te in künftigen Händlerbefragungen verbessert, will Geschäftsführer Rainer Hainzmaier »unsere Leistungsfähigkeit kontinuierlich im Sinne unserer Kunden verbessern – gerade im technischen Bereich ist unser Technology Solution Center ein aktuelles Beispiel«.

Bei allen Verbesserungen im Leistungskatalog der Value Add Distributoren, wie beispielsweise Hilfsbereitschaft und Kommunikation mit den Mitarbeitern der Distributoren, oder auch bei der Betreuung

und fachliche Kompetenz, zeigen sich doch noch zwei Lücken auf, die bereits 2007 auffielen: Projektfinanzierung und vor allem Weitergabe von Leads. Hier sind die Spezialdistributoren aufgefordert, schleunigst nachzubessern. Gerade die Weitergabe von Leads gehört zu den sensiblen Leistungskriterien, die Vertrauen schaffen können. Und über die Notwendigkeit sinnvoller Projektfinanzierung sollte man gerade in Zeiten der Rezession kein Wort mehr verlieren müssen. ■

- i** Adiva Computertechnologie GmbH
www.adiva.de
- Avnet Technology Solutions GmbH
www.ats.avnet.com
- Bell Microproducts GmbH
www.bellmicro.de
- Bytec Bodry Technology GmbH
www.bytec.de
- CPI Computer Partner Handels GmbH
www.cpigmbh.de
- DNS Digital Network Services Deutschland GmbH
www.dns-gmbh.de
- Tech Data GmbH & Co.OHG
www.azlan.de
- TIM AG
www.tim.de

Händlerprogramme im Test – VAD-Infrastruktur

	Computer Reseller News 2009 EXCELLENT DISTRIBUTOR Adiva	Computer Reseller News 2009 CERTIFIED DISTRIBUTOR Avnet	Computer Reseller News 2009 EXCELLENT DISTRIBUTOR Azlan	Computer Reseller News 2009 CERTIFIED DISTRIBUTOR Bell Micro	Computer Reseller News 2009 EXCELLENT DISTRIBUTOR Bytec	Computer Reseller News 2009 CERTIFIED DISTRIBUTOR CPI	Computer Reseller News 2009 CERTIFIED DISTRIBUTOR DNS	Computer Reseller News 2009 EXCELLENT DISTRIBUTOR TIM
Hard Facts: Bewertung der verkaufsunterstützenden Maßnahmen								
Technischer Support	1,61	1,78	1,72	2	2	2	2,25	1,78
Unterstützung vor Ort	1,9	2,44	1,92	2,17	2,33	2,25	2,82	1,91
Presales-Support	1,68	1,78	1,5	1,75	1,82	1,73	1,88	1,61
Postsales-Support	1,45	2,09	1,67	2,1	2	2,18	2,85	1,73
Weitergabe von Leads	2,45	3,85	2,6	2,73	3,2	3,4	3,86	3,4
Schulungen	2,44	2	1,5	2,78	2,25	3,5	2,07	1,88
Marketing-Unterstützung	2	2,41	2	2,25	2,8	3	2,18	1,81
Projektunterstützung	1,5	1,94	1,93	1,75	1,7	1,92	1,85	1,84
Finanzielle Unterstützung	1,88	2,27	1,88	2,75	2,33	3	2,5	2,08
Projektfinanzierung	1,33	2,13	2,14	1,71	2,29	1	3,57	1,25
Anlieferung direkt beim Endkunden	1,47	2,06	1,59	1,6	1,2	1,38	1,53	1,76
CTO	1,65	1,93	1,27	2,33	1,4	1,78	2,36	1,56
Bereitstellung von Demogeräten	2	2	1,77	2,13	2,44	2,45	2,6	1,9
Technischer Support	1,61	1,78	1,72	2	2	2	2,25	1,78
Gesamtnote	1,8	2,21	1,81	2,16	2,14	2,28	2,49	1,89
Soft Facts: Bewertung der Zusammenarbeit								
Qualität der Informationen durch den Distributor	1,9	1,95	1,55	1,89	2	2	2	1,7
Form der Informationen	1,7	2,2	1,5	1,8	2	2,07	2,12	1,68
Telefonische Erreichbarkeit	1,45	2,1	1,85	1,7	1,92	1,6	2,06	1,55
Unterstützung bei Problemen	1,55	1,84	1,75	1,72	1,67	1,86	1,94	1,56
Kommunikation mit dem Distributor	1,5	1,7	1,5	1,7	1,46	1,53	1,94	1,45
Reaktionszeit der Ansprechpartner	1,5	1,95	1,6	1,95	1,92	2	2,28	1,65
Fachliche Kompetenz der Mitarbeiter	1,65	1,74	1,65	1,67	1,75	1,8	2,22	1,6
Marktkompetenz der Mitarbeiter	1,72	1,89	1,89	1,58	1,82	2	2,5	1,74
Hilfsbereitschaft der Mitarbeiter	1,5	1,47	1,4	1,45	1,58	1,47	1,61	1,3
Gesamtnote	1,61	1,87	1,63	1,72	1,79	1,81	2,07	1,58
Image des Herstellers								
Nimmt die Kunden ernst	1,25	1,6	1,5	1,65	1,75	1,4	1,61	1,25
Ist ein fairer Geschäftspartner	1,2	1,6	1,55	1,75	1,58	1,4	1,61	1,45
Ist flexibel und unbürokratisch	1,5	2,3	1,95	1,95	1,67	1,6	2,39	1,5
Würde ich meinen Kollegen empfehlen	1,3	1,8	1,6	1,8	1,67	1,53	1,61	1,35
Fühle mich dort als Kunde gut aufgehoben	1,3	1,8	1,75	1,8	1,58	1,47	1,78	1,35
Hat einen guten Ruf	1,56	2	1,78	1,94	1,83	1,25	1,69	1,37
Gesamtnote	1,35	1,85	1,69	1,82	1,68	1,44	1,78	1,38
Gesamtnote total:	1,67	2,07	1,75	2	1,98	2,02	2,26	1,73

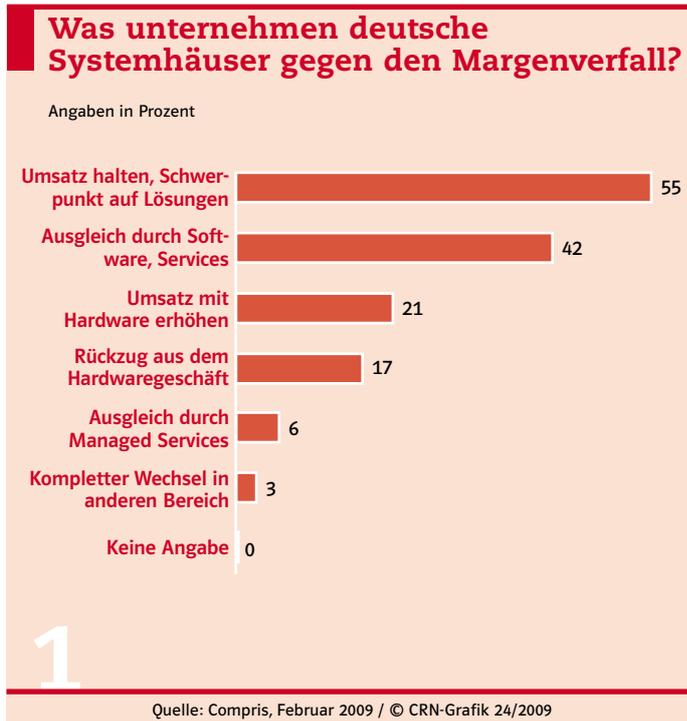
CRN Certified Distributor

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

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

Was Systemhäuser gegen Margenverfall tun

1 Was Systemhäuser gegen den Margenverfall bei Hardware unternehmen, wollten die Marktforscher von Compris von 412 deutschen Resellern wissen. Mehr als die Hälfte der befragten Systemhäuser versucht, den Umsatz zu halten und verstärkt auf Lösungen zu setzen.



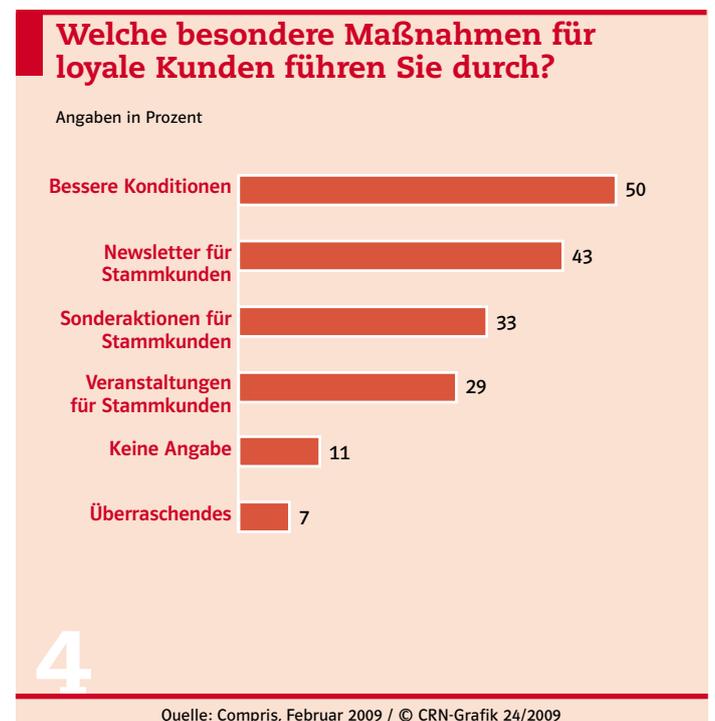
2 Von den 187 befragten österreichischen Systemhäusern halten nur 35 Prozent den Fokus auf Lösungen für das Allheilmittel gegen den Margenverfall. Ein Viertel erwägt sogar den Rückzug aus dem Hardware-Geschäft.



3 In Zeiten sinkender Margen setzen viele Wiederverkäufer auf ihre Stammkundschaft. Bei über drei Viertel der Befragten erfahren diese Kunden eine besondere Wertschätzung.



4 Die Hälfte der befragten Systemhäuser belohnt Stammkunden mit besonderen Konditionen, 43 Prozent informiert sie durch einen eigenen Newsletter. Sieben Prozent denken sich für sie sogar Überraschungen aus.



5 Kundenempfehlungen spielen nicht so eine große Rolle. Ein Drittel der Befragten gibt als Grund an, die Empfehler nicht zu kennen. Mehr als ein Drittel bedankt sich für Kundenempfehlungen immerhin mit einem Dankschreiben oder einer kleinen Aufmerksamkeit.



6 Über ein Drittel der Systemhäuser schult seine Mitarbeiter in Sachen Kundenloyalität. Fast genauso viele halten das nicht für notwendig. Für sieben Prozent ist Kundenbindung ein fester Bestandteil.



Assemblierer-Summit 2009

16. Juni 2009 | Globana Trade Center Leipzig

Computer
Reseller News

Praxisorientierte Workshops mit Profis



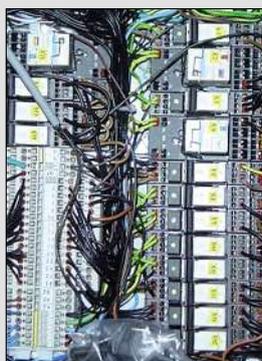
Rechtsberatung

Lizenzabgaben, Urheberrechtsabgaben und Rückstellungen für RMA: Unsere Rechtsexperten von der Kanzlei Felling zeigen Ihnen, wie Sie sicher assemblieren!



Modding

Wasserkühlung, CPU-Tuning und Case-Modding: Welche neuen Produkte und Trends gibt es im Modding-Bereich? Unsere Technik-Experten beraten Sie!



Assemblieren

In unserer Assemblierer-Werkstatt können Sie die neuesten Komponenten und Gehäuse selber ausprobieren. Hilfestellung gibt es von unseren Technik-Experten!

Der Kongress für
**Assemblierer, OEMs
und Systemhäuser**

**assemblierer
summit
2009**

Erleben Sie folgende Top-Speaker!



Christian Ganz
Channel-Chef von Intel

In seiner Keynote zeigt Intels Channel-Chef die neuesten Trends auf dem Assemblierer-Markt auf und erläutert, wie Intel seine Partner unterstützt.



Petros Jossifidis
Field Application Engineer
Microtronica

Der Technik-Experte von Microtronica erklärt, wie mit Server-Assemblierung auf Basis der Intel-Technologie neue Kunden gewonnen werden.



RA Walter Felling
Kanzlei Felling

Gema-Gebühr, Urheberrecht & Co: Rechtsanwalt Felling erläutert, wie Sie die rechtlichen Fallen beim Assemblieren vermeiden!



**Gewinnen Sie
1.000 Euro
bei der Assemblierer-
Meisterschaft!**

Jeder Besucher kann an der ersten CRN-Assemblierer-Meisterschaft teilnehmen. Aus vorgegebenen Komponenten muss möglichst schnell ein PC zusammengebaut werden. Der Gewinner erhält 1.000 Euro in bar, darüber hinaus winken wertvolle Sachpreise.

Erhöhen Sie Ihren Umsatz beim **Assemblieren**

Wir bieten Ihnen das richtige Forum!

www.crn.de/assemblierer-summit

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

Partner:



Medienpartner:

PC Magazin

speicherguide.de
Das Storage-Magazin

Veranstalter:

Computer
Reseller News

Infortrend

Vertriebsspitze neu besetzt

Frank Sander

Der taiwanische Hersteller und Anbieter von vernetzten Speicherlösungen Infortrend hat Frank Sander an die Spitze seines **Marketings und Vertriebs** für Deutschland, Österreich und die Schweiz geholt. Sanders vorrangige Aufgabe wird der Ausbau des Partnernetzwerks von Infortrend sein.

Dabei gilt Sanders Hauptaugenmerk der Forcierung der Aktivitäten von Infortrend im Channel. Im Zusammenhang mit Produktneuvorstellungen rund um die RAID-Produktlinie EonStor+ und die Markteinführung einer Enterprise Scalable Virtualised Architecture-Lösung für das Enterprise-Umfeld spielt der Ausbau des Channels beziehungsweise die Erschließung neuer Channel-Segmente durch Infortrend eine zentrale Rolle.

Vor seinem Wechsel zu Infortrend leitete Frank Sander bis 2003 das internationale Produktmanagement bei der Maxdata AG. Von 2003 bis 2009 war Sander bei Tandberg Data Leiter des Channel- und Produktmarketings und verantwortete die weltweiten Marketingaktivitäten des norwegischen Archivierungs- und Backup-Unternehmens im Channel. ■

Florian Rosenberg und Sony gehen getrennte Wege

Der ehemalige Vertriebsleiter der Consumer Division und außerdem Mitglied des Management Boards, Florian Rosenberg, verlässt Sony. Die Begründung des Herstellers über Rosenbergs Ausscheiden klingt nicht nach einem friedlichen Auseinandergehen der Parteien: »Die Trennung erfolgt auf Grund des fehlenden gegenseitigen Vertrauens, die Zukunft des Unternehmens langfristig nach einem einheitlichen Verständnis und nach gemeinsam definierten Grundsätzen zu gestalten«, erklärt Sony in einer Mitteilung.

Bis zur Benennung des Nachfolgers übernimmt Managing Director Jeffrey van Ede kommissarisch die Vertriebsleitung und verantwortet in dieser Funktion die strategisch-operative Steuerung sämtlicher Vertriebskanäle für den Bereich Consumer Electronics.

»Ich bedanke mich bei Florian Rosenberg, den ich menschlich sehr schätze und respektiere, für seinen Beitrag und sein großes Engagement und wünsche ihm alles Gute für die Zukunft«, so Jeffrey van Ede, Managing Director der Sony Deutschland GmbH.

Florian Rosenberg kam im Februar 2007 als Head of Key Account zu Sony Deutschland und wurde im April 2008 zum Divisional Director Consumer Sales und Mitglied des Management Boards ernannt. ■



Florian Rosenberg

ANZEIGE

crn.de Webinar

Webinar 18.06.2009
live 16.00 Uhr
1 Stunde

Thema:
**SonicWall Email Security -
Effektiver
SPAM-Schutz und
Compliance**

ADN SONICWALL

Kostenlos anmelden!
go.crn.de/211

Jürgen Kleinsteuber verlässt SAP

SAP muss künftig ohne einen dedizierten Partnermanager für seine On-Demand-Lösung Business ByDesign auskommen: Jürgen Kleinsteuber hat den Konzern zum 31. Mai 2009 »auf eigenen Wunsch« verlassen. Im Januar 2008 berief der Software-Hersteller seinen damaligen Channel-Chef Kleinsteuber unerwartet von seinem Posten ab und sorgte damit für einigen Wirbel: Die meisten Partner hatten erst aus den Medien erfahren, dass mit Nedzad Fajic bereits ein neuer Mann die Leitung des Partnermanagements in Walldorf übernommen hatte. Zur Personalie Klein-



steuber hieß es damals lediglich, dass er dem Konzern in einer »verantwortungsvollen Position im Mittelstandsbereich« erhalten bleibe.

Als »Vice President SAP Business ByDesign Partner Portfolio Development« war er bis zuletzt die zentrale Anlaufstelle für die Early Partner der On-Demand-Lösung. Gemeinsam mit seinem Team vermittelte er den Kontakt zu Mitarbeitern aus Produktmanagement, Entwicklung und Vertrieb. Eine Aufgabe, die Kleinsteuber offenbar nicht mehr reizte und die Fajic nun mit übernimmt. ■

Thomas Heise wird Fonic-Chef

Der künftige Geschäftsführer Thomas Heise kommt von der Muttergesellschaft Telefónica O2 Germany und verantwortete dort zuletzt das Privatkunden-Mobilfunkgeschäft. Bei Fonic tritt er als **Managing Director Marketing & Sales** die Nachfolge von Björn Flormann an. Flormann verlässt das Unternehmen auf eigenen Wunsch, um sich im Ausland beruflich neu zu orientieren.

Heise soll sich beim Simyo-Konkurrenten Fonic vor allem auf den weiteren Ausbau der Vertriebska-

näle und Handelspartnerschaften konzentrieren. Zusammen mit Geschäftsführer-Partner Holger Feistel (Finance & Operations) soll er die Position von Fonic auf dem Discountmarkt stärken.

Heise kennt die IT- und TK-Branche gut: Vor seiner Zeit bei der Fonic-Mutter O2 war er insgesamt fünf Jahre lang Marketing Director bei E-Plus und Intershop. Der 38-Jährige begann seine Karriere bei Procter & Gamble, wo er bis 2000 als Assistant Brand Manager arbeitete. ■



Thomas Heise

COS zieht es wieder auf die Straße



Zusammen mit zahlreichen Hersteller-Partnern tourt COS ab dem 22. Juni wieder durch Deutschland. Als Highlight sieht der Lindener Distributor die Live-Präsentation von Windows 7.

Vom 22.6. bis zum 3.7.2009 begibt sich COS auf seine bereits fünfte Roadshow. Mit Herstellern wie APC, ELO, Kaspersky, Kyocera, Lacie, Lexware, Microsoft, Topedo und Typhoon wird der Lindener Distributor dieses Mal den Norden und Westen Deutschlands ansteuern. Thematisch wollen der Grossist und die Anbieter neuartige Produkte und Lösungen, die von den Resellern auch getestet werden können, sowie Ein- und Ausblicke aus den verschiedenen IT-Bereichen präsentieren. Neben den Produkten soll auch der direkte Dialog zwischen Fachhändlern und Hersteller im Vordergrund stehen.

Als Highlight der Veranstaltungen sieht COS die Live-Vorführung von Microsoft Windows 7. Ein von Microsoft zertifizierter Referent präsentiert die zahlreichen neuen Features und Möglichkeiten, die das neue Betriebssystem bietet. Zudem stellt der Grossist Release 4 seines Händler-E-Shop-Systems COSShop24 vor, das er seinen Fachhandelspartnern kostenfrei zur Verfügung stellt. Nach Angaben von COS wartet die neue Version mit zahlreichen Neuerungen und Weiterentwicklungen auf.

»Es ist sehr wichtig, dass wir unseren Partnern Innovationen zeigen und wichtige Informationen in den Vorträgen vermitteln, aber am wichtigsten ist für uns, dass unsere Fachhändler

die Möglichkeit haben, mit den Herstellern und vor allem auch mit uns in direkten Kontakt zu treten«, sagt Michael Krings, Geschäftsführer der COS Distribution GmbH, über die konzeptionellen Hintergründe der Roadshow und ergänzt: »Wir sind der Distributor mit der höchsten Kundennähe – und das werden wir auch weiterhin bleiben. Die Roadshow ist die optimale Plattform, um mit unseren Kunden im kleineren Kreis in direkten Dialog zu treten und zu bleiben.«

Da die Teilnehmerzahl pro Stadt begrenzt ist, empfiehlt der Distributor eine baldige Anmeldung. Als zusätzliches Dankeschön bietet COS allen Teilnehmern der Roadshow einen Einkaufsgutschein für sein Online-Bestellsystem COSTrade in Höhe von 50 Euro. Weitere Informationen inklusive Agenda und Anmeldeformular bietet die Homepage von COS.

i Termine:
 22.6. in Hamburg
 23.6. in Bremen
 24.6. in Hildesheim
 25.6. in Kassel
 29.6. in Bochum
 30.6. in Köln
 2.7. in Kaiserslautern
 3.7. in Karlsruhe
Teilnahmegebühr: 25 Euro
Anmeldung und weitere Informationen:
www.cosag.de

Entrada lädt zum Golfturnier



Fachsimpeln auf dem Fairway: Am 18. Juni 2009 veranstaltet der Distributor Entrada auf der Anlage der Golfakademie der Universität Paderborn zum dritten Mal den »entrada Golf-Cup«. Das vorgabewirksame 18-Loch-Turnier steht allen Partner-Mitarbeitern offen. Für Gäste ohne Platzreife wird ein kostenloser Golfschnupperkurs angeboten. Im Anschluss an den Golf-Cup lädt Entrada alle Besucher zur Abendveranstaltung mit Preisverleihung in die Cocktailbar »Blauer Engel« ein. Mit Riverbed, RSA und McAfee konnte der Paderborner Value-Added Distributor auch in diesem Jahr drei hochkarätige Sponsoren für die Veranstaltung gewinnen. Gemeinsam stellen sie Sachprämien im Gesamtwert von über 5.000 Euro bereit. Die teilnehmenden Partner können sich darüber hinaus in ungezwungener Atmosphäre mit Entrada-Verantwortlichen und Mitar-

i Termin:
18. Juni 2009 in Paderborn
Teilnahmegebühr:
kostenfrei
Anmeldung und weitere Informationen:
www.entrada.de/veranstaltungen/entrada-golf-cup.html

beitern der Hersteller austauschen. Die Anmeldung zum Golf-Cup erfolgt online unter www.entrada.de/veranstaltungen/entrada-golf-cup.html.

Für Gäste, die eine längere Anreise haben, hat der VAD in Paderborn Hotelkontingente reserviert, die direkt bei der Anmeldung abrufbar sind. Für Fragen zum Entrada Golf-Cup steht interessierten Resellern Frau Isabel Navarra unter 05251 1456-176 oder per E-Mail an inavarra@entrada.de zur Verfügung. ■

Der

A4F®

Laut kann jeder!

**lüfterloser
stromsparender
robuster
Computer
flüsterleise
individuell
und extrem vielseitig**

Multitalent Rechner A4F als:

Schneider A4F-TV+

Multimediale Vielfalt auf kleinstem Raum



All-inOne - vereint TV, Radio, Videorecorder, DVD-Player, Internet, Telefon, PC oder Spiele in einem Gerät.

Schneider A4F-Glastouch

Robust und hart im Nehmen



Auch zum Wandeinbau in verschiedenen Größen erhältlich.

XI-Kassensysteme

Platzsparend und ferngesteuert



Optimale Anpassung für Einzel- oder Mehrplatzlösung. Auch mit Touch-Bedienung lieferbar.

TESTGERÄT
oder Prospekt anfordern

Wir konstruieren Ihre Lösung...
... maßgeschneidert

Schneider

Schneider Elektronik GmbH & Co KG
Dresdener Straße 29
01909 Großharthau

Telefon 03 59 54 - 5 81 0
Telefax 03 59 54 - 5 81 99

www.schneiderelektronik.com

Origin Storage

Datensicherheit auch unterwegs

Speicherhersteller Origin Storage bringt eine hardwareverschlüsselte Security-Festplatte auf den Markt. Für Reseller, die den »Data Locker« vertreiben, startet der Anbieter zum ersten Mal ein Partnerprogramm mit zwei Levels.

ulrike.wendel@crn.de

Der Speicherspezialist Origin Storage erweitert sein Portfolio um eine USB-Festplatte, die über Security-Features verfügt. Der Data Locker lässt sich über USB an ein Notebook oder einen PC anschließen und bietet durch eine Kombination aus Sicherheits- und Verschlüsselungstechnologien Schutz vor dem Zugriff durch Unbefugte. Das Gerät eignet sich vor allem für Unternehmen, deren Mitarbeiter sensible Daten sicher speichern und transportieren möchten.

Die hardwarebasierte Sicherheitstechnologie des »Data Locker« läuft unabhängig vom angeschlossenen Laptop oder PC ab. Damit wird die Möglichkeit ausgeschlossen, die Verschlüsse-



lung etwa durch Trojaner oder Malware auf dem Rechner zu umgehen. Der Zugriff auf die Daten, die auf der Festplatte gespeichert sind, erfolgt nach der Eingabe einer individuell festgelegten bis zu 18stelligen PIN über ein Touchscreen-Display. Gegen Brute-Force-Angriffe ist das Gerät zusätzlich mit einem Selbstzerstörungsmechanismus ausgestattet, der bei wiederholter falscher PIN-Eingabe eine komplette Reinitialisierung und Formatierung der Festplatte mit Löschung aller Daten notwendig macht.

Der Data Locker ist mit Windows-, Linux- und Mac-Rechnern kompatibel und ist nach dem Federal Information Processing Standard »FIPS 197« der US-Regierung zer-

tifiziert. Der HEK für die 128-Bit-Variante beginnt bei 224 Euro, für die Version mit 256-Bit-AES-Verschlüsselung bei 323 Euro. Beide Modelle verfügen über eine Speicherkapazität von 160 GByte.

Beim Vertrieb der Festplatte setzt Origin auf seine bestehenden Distributoren Ingram Micro, CPI und MSB. »Der Data Locker ist kein Massenprodukt, das über den Preis verkauft werden soll«, sagt Konstantin Fröse, Regional Director für die Regionen DACH und Osteuropa bei Origin. Normale Reseller werden deswegen nur geringe Rabatte auf den Listenpreis erhalten, die Rabatte für zertifizierte Partner sollen dagegen umso höher sein. Für Händler, die den »Data Locker« vertreiben, hat Origin Storage zum ersten Mal ein Partnerprogramm ins-

Leben gerufen. Im »Amacom Data Locker Security Partnerprogramm« können sich Händler je nach Absatzziel für die Stufen Silber oder Gold zertifizieren. Gold-Partner bekommen einen höheren Rabatt auf den Distributionslistenpreis, sollten jedoch über Erfahrung im Verkauf von Security-Produkten verfügen. Weitere Bestandteile des Partnerprogramms sind Marketingunterstützung, Lead-Weitergabe und eine Hotline mit deutschsprachiger Betreuung. Partner werden außerdem auf der Website von Origin aufgelistet. ■

i Origin Storage Ltd
2-4 The Rutherford Centre, Basingstoke
Tel. 044 844 288 6868, Fax 044 844 288 9090
www.originstorage.com

Kingston

Kühler für Gamer-PCs

Der Speicherspezialist Kingston erweitert sein Kühler-Portfolio um das »HyperX«-Modell: Dieses soll den gleichnamigen Speichermodulen zusätzliche Kühlung verschaffen und damit zu mehr Leistung verhelfen.

joachim.gartz@crn.de

Der »HyperX«-Kühler von Kingston wurde entwickelt, um die »HyperX«-Speichermodule des Herstellers zusätzlich zu kühlen und somit eine höhere Speicherperformance zu ermöglichen. Zwei 60-mm-Lüfter erzeugen einen ständigen Luftstrom um die Speichermodule. Der »HyperX«-Kühler, gefertigt aus eloxiertem Aluminium, kann bis zu sechs Module auf einmal kühlen. Die Kühlblätter werden bei Betrieb von acht kleinen blauen LEDs erleuchtet. Der Kühler ist sowohl kompatibel mit den Standard- als auch mit den größeren »HyperX T1«-Modulen. Die Kühler werden

einzelnen oder im Bundle mit sechs GByte 2000- und 1800-MHz HyperX DDR3 Triple-Channel Speicher-Kits für Intel-Core-i7-Systeme angeboten. Der EVK steht noch nicht fest. Die Kühler werden in der EMEA-Region im Laufe des dritten Quartals verfügbar sein.

Distributoren sind Actebis Peacock, Avnet, COS, Dataworld, Hantz & Partner, Ingram Micro, PSP und Tech Data. ■

i Kingston Technology Europe Ltd.
Kingston Court, Brooklands Close
Sunbury-on-Thames, Middlesex
TW16 7EP, England
Tel. 0044 1932 73 88 13, Fax: 0044 1932 73 88 11
www.kingston-technology.com



Der »HyperX«-Kühler soll Speichermodulen durch zusätzliche Kühlung zu mehr Leistung verhelfen

Stonesoft

Firewall für Filialen



Stonesoft bringt eine neue Appliance für kleine Unternehmen und entfernte Standorte auf den Markt: »StoneGate FW-1030 FW/VPN« bietet neue Funktionalitäten wie Traffic Inspection und SSL-Entschlüsselung.

karena.friedrich@crn.de

Eine Firewall-Lösung der neuesten Generation verspricht der Netzwerksicherheitsspezialist Stonesoft: Die »StoneGate FW-1030 FW/VPN«-Appliance verfügt über Traffic Inspection und SSL-Entschlüsselung. Sie eignet sich laut Hersteller vor allem für kleine Unternehmen sowie Zweigstellen mit zwei- bis dreistelligen Anwenderzahlen. Die Lösung ermöglicht eine direkte Internetanbindung von Außenstellen größerer Organisationen ohne Umweg über den Hauptstandort und schützt außerdem die Außengrenzen oder internen Segmente eines Netzwerks. So

hindert sie beispielsweise Computer-Würmer daran, sich im internen Netzwerk auszubreiten.

Die StoneGate FW-1030 soll dabei nicht nur für die Datensicherheit, sondern auch für hohe Verfügbarkeit und kontinuierlichen Informationsfluss sorgen. So entschlüsselt die Appliance den SSL-Datenstrom vor der Inspektion und verschlüsselt ihn wieder, bevor er an den endgültigen Bestimmungsort weitergeleitet wird. Darüber hinaus garantiert die Lösung kontinuierliche Netzwerkkonnektivität durch integriertes Firewall-Clustering und Server-Loadbalancing.

Die FW-1030 FW/VPN ist ab 4.950 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer beim Hersteller selbst und über Magirus erhältlich. ■

i Stonesoft Germany GmbH
Nymphenburgerstraße 154, 80634 München
Tel. 089 4523527-0, Fax 089 4523527-22
www.stonesoft.de

INGRAM MICRO BEWEGT MÄRKTE.



D5000 18-105VR Kit

HD Filme und Fotos aus jedem Winkel

- ▶ 12,3 Megapixel
- ▶ 2,7" Display (dreh- und schwenkbar)
- ▶ Live View und HD Movie Funktion
- ▶ Integriertes Staubreduktionssystem

EUR **699,-**

Art.-Nr. L821504

Nikon

PRODUKT-KLICK!
www.ingrammicro.de/CRN24



Acer Aspire One 531 für nur € 41,97 mit der T-Mobile Datenflat anbieten! Sichern Sie sich bis zu € 90,- Marge!

- ▶ 10,1" Display (1.024 x 600 Pixel), 1 GB DDR2, 160 GB S-ATA
- ▶ Intel® Atom™ N280 Prozessor (1,66 GHz)
- ▶ HSDPA: Download bis 7,2 MBit/s, Upload bis 2,0 MBit/s
- ▶ Microsoft® Windows XP Home; Gewicht 1,15 kg
- ▶ Bestellung unter www.ingrammicro.de/w0o0

EUR **41,97** (UVP)

Im Tarif web'n'walk Connect L für 39,95 €/Monat

Mobile
Internet
ready

...T...Mobile...

...T...Mobile...

200 Punkte

SM T260

26"/64,77 cm TFT analog/digital

- ▶ Auflösung 1.920 x 1.200
- ▶ Kontrast (dyn.): 20.000:1, Helligkeitswert: 300 cd/m²
- ▶ Reaktionszeit: 5 ms, Blickwinkel: 170°/150°
- ▶ D-Sub 15p, DVI-D, HDMI, Fuß: Standard, Tilt- und Swivelfunktion

EUR **275,-**

Art.-Nr. 8867331



SAMSUNG



D90 Kit AF-S 18-105 FATBOX

Inkl. HDMI Kabel, 4 GB SD Karte und Tasche

- 12,3 Megapixel
- 3" Display mit 920.000 Bildpunkten
- HD-Movie Funktion
- Live-View

EUR **855,-**
Art.-Nr. L821522

Nikon



D700 Speed Kit

Body + MB-D10 Batteriegriff (ohne Objektiv)

- 12,1 Megapixel
- 3" Display mit 920.000 Bildpunkten
- Vollformat FX Sensor
- Live-View

EUR **1.859,-**
Art.-Nr. L821407

Nikon



COOLPIX L100

Multitalent für Reise und Sport

- 10 Megapixel
- 15fach optischer Zoom (28 – 420 mm)
- 3" Display
- Optischer Bildstabilisator

EUR **194,-**
Art.-Nr. L821452

Nikon



SB-600 / SB-900

Blitzgeräte für SLR Kameras

EUR **218,-**
Art.-Nr. L820300 (SB-600)

EUR **349,-**
Art.-Nr. L821338 (SB-900)

Nikon



Objektive für SLR Kameras

Art.-Nr.	Bezeichnung	EUR
L821585	AF-S DX 35 1.8G	156,-
L820747	AF-S DX 18-200 VR	585,-
L821587	AF-S 50 1.4G ED	296,-
L820915	AF-S VR 70-300	468,-
L821588	AF-S DX 10-24 ED	663,-
L820840	AF-S VR 105 Mikro	663,-

Nikon



COOLPIX P90

Zoomriese mit Weitblick

- 12,1 Megapixel
- 24fach optischer Zoom (26 – 624 mm)
- 3" Display (neigbar)
- Optischer Bildstabilisator

EUR **309,-**
Art.-Nr. L821495

Nikon



COOLPIX S220

Extrem flaches Design

- 10 Megapixel
- 3fach optischer Zoom
- 2,5" Display
- Intelligente Porträtfunktion und Motivautomatik

EUR **108,-**
Art.-Nr. L821460 (magenta)

Nikon



COOLPIX L20

Einfache Bedienung – ideal für Einsteiger

- 10 Megapixel
- 3,6fach optischer Zoom
- 3" Display
- Zahlreiche Automatikfunktionen

EUR **93,-**
Art.-Nr. L821455

Nikon



COOLPIX S620

28 mm Weitwinkel im eleganten Design

- 12,2 Megapixel
- 4fach optischer Zoom (28 – 112 mm)
- 2,7" Display
- Aufnahmebereit nach nur 0,7 Sekunden

EUR **194,-**
Art.-Nr. L821454

Nikon



WIR BEWEGEN MÄRKTE.

Unser Potenzial – Ihre Marktchance.



NEU! VAIO VGN-FW41E/H Entertainment pur

- ▶ Intel Core 2 Duo T6400 (2 GHz / 2 MB L2 / 800 MHz)
- ▶ 16,4" WXGA++ (1.600 x 900), 4 GB DDR2, 500 GB HDD
- ▶ Blu-ray Combo, WLAN 802.11n, Cam, BT
- ▶ Windows Vista Home Premium SP1

EUR **810,-***
Art.-Nr. 558E090

SONY

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



HP Compaq 6910p Professionalität und Mobilität

- ▶ Intel Core 2 Duo T7500 (2,2 GHz / 4 MB L2 / 800 MHz)
- ▶ 1 GB RAM, 14,1" WXGA (1.280 x 768 Pixel)
- ▶ 160 GB HDD, DVD-SuperMulti-DL, WLAN 802.11a/b/g
- ▶ MS Windows Vista Business mit Downgrade auf XP Pro

EUR **665,-**
Art.-Nr. 94308TV

hp



HP Compaq 6830s Der Einstieg in die HP Businesswelt

- ▶ Intel Core 2 Duo P8600 (2,4 GHz)
- ▶ 3 GB RAM, 15,4" WSXGA+ Display
- ▶ 320 GB HDD, DVD-SuperMulti-DL, WLAN 802.11a/b/g/n
- ▶ Microsoft Windows Vista Home Basic

EUR **679,-**
Art.-Nr. 943094V

hp

24 Punkte



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

- ▶ Intel Core 2 Duo T6570 (2,1 GHz / 2 MB L2 / 800 MHz)
- ▶ 3 GB RAM, 15,4" WXGA (1.280 x 800 Pixel)
- ▶ 250 GB HDD, DVD-SuperMulti-DL, WLAN 802.11a/g/n
- ▶ MS Windows Vista Business mit Downgrade auf XP Pro

EUR **615,-**
Art.-Nr. 404H831

TOSHIBA

58 Punkte



NC10-@nyNet N270W3 Entwickelt für das „mobile Leben“

- ▶ Intel Atom N270 (1,60 GHz / 512 KB L2 / 533 MHz)
- ▶ 1 GB RAM, 10,2" WSVGA (1.024 x 600 Pixel)
- ▶ 160 GB HDD, kein Laufwerk, WLAN 802.11a/b/g
- ▶ Microsoft Windows XP Home

EUR **288,-**
Art.-Nr. 8867610

SAMSUNG



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

- ▶ Intel Pentium T4200 (2 GHz/FSB800/1 MB)
- ▶ 1 x 2.048 MB, 250 GB, Camera, BT
- ▶ Vista Business / Win XP Pro
- ▶ 17" WXGA+, DVD SM (DL), 4 x USB 2.0

EUR **529,-**
Art.-Nr. 865P066

acer
Empowering People



LIFEBOOK E8420 Nur das Beste ist gut genug

- ▶ Intel Core 2 Duo P8800 (2,66 GHz)
- ▶ 2 GB RAM 15,4" WXGA (1.280 x 800 Pixel)
- ▶ 160 GB HDD, DVD-SuperMulti-DL
- ▶ Windows Vista Business / XP Professional Twinload

EUR **999,-**
Art.-Nr. 077MY85

FUJITSU
THE POSSIBILITIES ARE INFINITE



LIFEBOOK S7220 Der beste Freund für unterwegs

- ▶ Intel Core 2 Duo P8700 (2,53 GHz)
- ▶ 2 GB RAM, 14,1" WXGA+ (1.440 x 900 Pixel)
- ▶ 160 GB HDD, DVD-SuperMulti-DL
- ▶ Windows Vista Business / XP Professional Twinload

EUR **999,-**
Art.-Nr. 077MY82

FUJITSU
THE POSSIBILITIES ARE INFINITE

Zwei zum Preis von einer!



QuickCam® Pro Inkl. Reise-Etui und Tischstativ

- ▶ Carl Zeiss® mit Autofokus für gestochen scharfe Bilder
- ▶ HD-Qualität und Bilder mit 8 Megapixel (interpoliert)
- ▶ hochwertiges Mikrofon und RightSound™ Technologie
- ▶ RightLight™ 2 für hervorragende Bildqualität

EUR **66,-** (Angebot enthält
Art.-Nr. 2226590 2 x Quickcam Pro)

Logitech

IM.FOKUS
Das Prämien-Programm

Produkte, auf die es derzeit Bonuspunkte im IM.FOKUS Programm gibt, sind durch  gekennzeichnet.

www.ingrammicro.de

**INGRAM
MICRO**®

WIR BEWEGEN.

Tippes Werbeagentur GmbH

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



190CW9FB/00

Eleganter Breitbild-Monitor für PCs

- ▶ 19" (48,1 cm) LCD-Widescreen, Bildformat: 16:10
- ▶ Dyn. Kontrast: 12.000:1, Auflösung: 1.440 x 900 Pixel
- ▶ Anschlüsse: D-Sub 15p, USB, Analog (VGA)
- ▶ TrueVision, SmartControl II, SmartImage

EUR **81,90**
Art.-Nr. 1515605

PHILIPS



230C1HSB/00

LCD-HDMI-Monitor für Multimediagenuss

- ▶ 23" (58 cm) Full HD-LCD-Display, Bildformat: 16:9
- ▶ Dyn. Kontrast: 12.000:1, Auflösung: 1.920 x 1.080 Pixel
- ▶ Anschlüsse: DVI-D, HDMI (HDCP), USB 2.0, D-Sub 15p
- ▶ TrueVision, SmartImage, Speaker

EUR **175,-**
Art.-Nr. 1515799

PHILIPS



46XV635D LCD-TV

46"/117 cm Full HD (1.920 x 1.080)

- ▶ Kontrast: 50.000:1 (dyn.), Meta Brain Bildprozessor
- ▶ Active Vision M100 HD (100 Hz), Resolution+
- ▶ Tuner: analog, DVB-T, DVB-C, DVB-C HD (H.264)
- ▶ 4 x HDMI (HDCP), 2 x Scart, D-Sub 15p, USB, SD-Slot

EUR **889,-**
Art.-Nr. 404J434

TOSHIBA



RDR-HX1080/B

Sehr gut ausgestatteter HDD/DVD-Recorder

- ▶ HDMI mit 1080p Upscaling
- ▶ Festplattenkapazität: 500 GB, bis zu 1.420 Std. Aufnahme
- ▶ Anschlüsse: 2 x Scart, HDMI, Video, S-Video, 2 x USB
- ▶ Neu: X-pict Story (Bildershow), MP3 Wiedergabe mit Playlist

EUR **319,-**
Art.-Nr. 558B835

SONY



KDL-46W4730AEP

BRAVIA Full HD LCD mit 100 Hz Motionflow

- ▶ HD ready LCD mit Full HD Auflösung (1.920 x 1.080)
- ▶ BRAVIA Engine 2 und 24p True Cinema
- ▶ Anschlüsse: 2 x Scart, 3 x HDMI (HDCP), DM-Port, USB
- ▶ Integrierter DVB-T/DVB-C und HDTV Tuner

EUR **1.129,-**
Art.-Nr. 558C456

SONY



S1932SE-BK

19"/48 cm, 16:10 TFT analog/digital

- ▶ Dynamische Kontraststeuerung für Kontraste bis 2.500:1
- ▶ 8 ms Schaltzeit Grau-Grau mit Overdrive-Funktion
- ▶ Helligkeit: 250 cd/m², Blickwinkel: 178°, DVI-D, D-Sub
- ▶ Autom. Helligkeitssteuerung, Lautsprecher integriert

EUR **359,-**
Art.-Nr. 4990461

EIZO



SL3260W

Das Top Gerät zum Top Preis

- ▶ 26" LCD (1.920 x 1.200)
- ▶ Kontrast 5.000 :1, Auflösung 1.920 x 1.200
- ▶ Helligkeit: 300 cd/m², Blickwinkel (h/v): 170°/160°
- ▶ DVI-D (mit HDCP), D-Sub 15p, HDMI

EUR **249,-**
Art.-Nr. 077GU17

FUJITSU
THE POSSIBILITIES ARE INFINITE



V223HQb Full HD Display

21,5" analog Wide TFT

- ▶ Auflösung: 1.920 x 1.080
- ▶ Kontrast: 20.000:1 (ACM), Helligkeit: 300 cd/m²
- ▶ Anschluss: D-Sub 15p
- ▶ Reaktionszeit: 5 ms

EUR **114,-**
Art.-Nr. 865M735

acer
Empowering People

100 Punkte



SM2494HM

24"/60,96 cm Wide TFT analog/digital

- ▶ Auflösung 1.920 x 1.080; Kontrast: 50.000:1
- ▶ Helligkeit: 300 cd/m², Reaktionszeit: 5 ms
- ▶ D-Sub 15p, DVI-D, HDMI™, Blickwinkel (h/v): 170°/160°
- ▶ Fuß: Höhenverstellbar (100 mm), Tilt-, Pivot-, Swivelfunktion

EUR **232,-**
Art.-Nr. 8867532

SAMSUNG

Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten! Alle Preise sind Händlereinkaufspreise in EURO zzgl. gesetzlicher USt. Bonusvereinbarungen und Sonderkonditionen verlieren ihre Gültigkeit. Preise gültig bis 18.06.2009. Es gelten unsere AGB.

Online bestellen: www.ingrammicro.de/imorder

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

PRODUKT-KLICK!
www.ingrammicro.de/CRN24

www.ingrammicro.de

**INGRAM
MICRO**®

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
www.crn.de
www.networkcomputing.de
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
fax +49 (0)8121-95-1508 fon +49 (0)89-20 95 91 93

Ansprechpartner: Amina Jemi – 08121 95-1570

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

...StorageSolutions without limits!

**ICY BOX IB-NAS902-B-BL****Einsteiger NAS für Heim- und Büronetzwerke**

- Günstiges Einstiegsmodell für 3,5" SATA HDDs
- Mit eSata, USB 2.0 und 10/100 Mbit/s Ethernet
- 4 Server in einem:
 - Samba (Windows Netzlaufwerke, Mac OS X)
 - FTP Server (Fernzugriff über Internet)
 - DHCP (Automatische Netzkonfiguration)
 - UPnP (Zugriff von XBOX360 auf Musik und Bilder)

**ICY BOX IB-NAS4220-B****Zweifach RAID NAS für Fortgeschrittene**

- RAID 0, 1, Span (NRAID), JBOD
- Offene Linux Struktur
- 7 Server in einem, z. B.:
 - DHCP (Auto Netzkonfiguration)
 - FTP Server (Fernzugriff über Internet)
 - Samba (für Windows & Mac OS)
 - Printserver

**ICY BOX IB-NAS3221-B****Gigabit zweifach RAID NAS**

- RAID 0, 1, Span (NRAID), JBOD
- EasySwap® Mechanismus
- 8 Server in einem, z. B.:
 - DHCP (Auto Netzkonfiguration)
 - FTP Server (Fernzugriff über Internet)
 - Samba (für Windows & Mac OS)
 - Webserver (mit PHP Blog Software)

QNAP TS-239 Pro**All in one Turbo NAS**

- Intel 1.6 GHz Chip
- VGA Interface zur Wartung
- 2x Gigabit LAN Anschluss
- iSCSI Target
- Web File Manager
- Online-Erweiterung der RAID-Kapazität
- Online-RAID-Level-Migration

**QNAP TS-219****Das Schnelle zweifach Profi NAS**

- iSCSI Target
- CoverFlow-Effekt Web Oberfläche
- 7 Server in einem, z. B.:
 - DHCP (Auto Netzkonfiguration)
 - FTP Server (Fernzugriff über Internet)
 - Printserver
 - Webserver (mit PHP Blog Software)

**QNAP TS-119****Schnelles Profi NAS**

- iSCSI Target
- CoverFlow-Effekt Web Oberfläche
- 7 Server in einem, z. B.:
 - DHCP (Auto Netzkonfiguration)
 - FTP Server (Fernzugriff über Internet)
 - Printserver
 - Webserver (mit PHP Blog Software)



D-Link
Building Networks for People

MANAGED POE



**DES-1228P
28-Port Layer2 PoE
Smart Managed Switch**

- Versorgt Endgeräte über Netzwerkkabel mit Strom und Daten
- Kostengünstige Managementfunktionen durch SmartConsole Utility
- Layer2-Erweiterung durch Spanning Tree
- Vier Gbit Uplink Ports zu Servern und Backbone
- D-Link Safeguard Engine
- 802.3af Power-over-Ethernet (PoE) bis 15,4 Watt Leistung pro Port

Art. 60770 **HEK 272,00 EUR**

D-Link
Building Networks for People

POE



**DWL-3200AP
108Mbit Wireless LAN
Access Point mit PoE**

- Professionelle WLAN Umgebungen
- Brandschutz-zertifiziertes Metallgehäuse
- PoE - Power over Ethernet integriert
- Optimale kabellose Abdeckung
- Umfangreiche Management Funktionen

Art. 35252 **HEK 175,00 EUR**

D-Link
Building Networks for People

GIGABIT POE



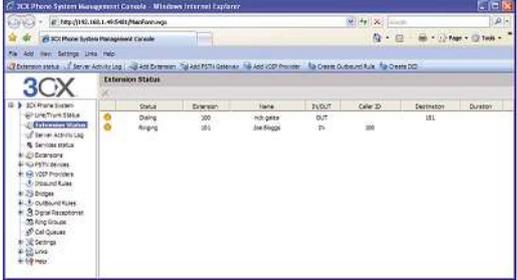
**DGS-1224TP
24-Port Layer2 PoE Gigabit
Smart Managed Switch**

- Flexible Anbindungsmöglichkeiten durch optionale SFP Transceiver
- Versorgung von PoE-fähigen Endgeräten über Netzwerkkabel mit Strom und Daten
- Energiesparende Funktionen mit dlink|green
- Einfaches aber effektives Management durch SmartConsole Utility
- Schutz vor Datenverkehrsüberflutung durch D-Link Safeguard Engine™

Art. 75830 **HEK 575,00 EUR**

3CX

**Kostenlose
NFR Version!**



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

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

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

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

ALLNET

NEU AB LAGER!



ALLNET ALL6501 NAS RAID

- Unterstützt bis zu 2x 2,5" SATA-Festplatten mit Hot-Swapfunktion
- 1x 10/100/1000Mbit Netzwerkananschluß
- Unterstützt Raid 0,1,JBOD
- Lüfterlose Ausführung
- Energiesparfunktion bis zu 25% gegenüber normalen 2x HDD's NAS-Systemen
- 1x USB 2.0 + 1x USB 1.1 Schnittstelle
- Multimedia-Support: Itunes Sever/Photo Webserver/ Media Server mit uPnP AV Stream
- Anmeldung über User-Accounts oder Gruppen-Accounts
- Netzwerkfile Protokolle: MS = CIFS/SMB - Apple AFP 3 - FTP/ HTTP/SSL, USB-Printerserver-Funktion, Clientunterstützung = Microsoft 200/XP/2003/Vista und MAC OS X

Art. 74665 **HEK 109,00 EUR**

ALLNET

NEU!



ALLNET USB Server ALL0819

- Zugriff auf USB Geräte über Netzwerk mit Speziellem SoftwareClient
- ein Gerät anschließbar
- USB-Speicherstick
- USB Tastatur
- USB VGA Adapter
- USB Kamera, etc
- 1 USB Port
- kein USB HUB möglich

Art. 74209 **HEK 99,00 EUR**

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

AVISTRON HEG AQUA

mit Intel® Core™ 2 Quad Prozessor

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

€ 2.329,-

HEK zzgl. 19% MwSt.



15 Jahre Distribution zum Wohlfühlen
Siewert & Kau - seit 1994

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

Order Hotline: 02271-763 0

Mein Lifestyle.
Mein Entertainment.
Mein Computer.



AVISTRON MIRAGE I

Gaming PC mit Intel® Core™ i7 Prozessor

Intel® Core™ i7-920 Prozessor

HD4850 Grafikkarte

4 GB DDR3 Speicher

1.000 GB SATA2 Festplatte

Blu-ray Laufwerk

ATX Midi Tower

550 Watt Netzteil

Ohne Betriebssystem.

Avistron empfiehlt Windows® Vista Business.

€ 899,-

HEK zzgl. 19% MwSt.



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



Werden Sie autorisierter Avistron Händler!

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Siewert & Kau Computertechnik GmbH

www.siewert-kau.com

Hotline: 02271-763 0

Löhne und Gehälter zuverlässig abrechnen

Einfach starten, weniger Aufwand, viel Komfort



ZUSATZUPDATES:

Jetzt inkl. der gesetzlichen Änderungen rückwirkend zum 1. Januar 2009!



LEXWARE Lohn+gehalt plus 2009

Mit Lexware Lohn+gehalt plus 2009 rechnen Ihre Kunden alle Löhne und Gehälter (außer Bau Lohn) korrekt und zuverlässig ab. Das Programm bietet alle Leistungen von Lexware Lohn+gehalt 2009 – plus wichtige Zusatzfunktionen wie das Zusatzmodul Bescheinigungswesen.

Mit Lexware Lohn+gehalt plus 2009 sind Ihre Kunden steuerlich und sozialversicherungsrechtlich immer auf der sicheren Seite. Dank Schnelleinstieg, Programmassistenten und übersichtlicher Oberfläche arbeiten Ihre Kunden bereits nach kurzer Zeit routiniert mit dem Programm. Die Programmassistenten und die umfangreichen Hilfen bieten zusätzliche Sicherheit.

Zusätzliche Funktionen bei Lexware Lohn+gehalt plus 2009: Maschinelles Bescheinigungswesen • Zahlungsausgang per Lexware online-banking • Abrechnung von Kurzarbeit • Mobil-Modus (eingeschränkte Zusatzinstallation auf dem Zweitrechner) • das Lexware info center liefert automatisch alle Neuigkeiten zum Programm • Lexware know-how center mit Fachwissen und umfangreichen Informationen (Online-Zugang)

Die umfassende Lohn- und Gehaltsabrechnung für alle Kleinbetriebe, Freiberufler und Handwerker

Erstversion inkl. Zusatz-Update
b.com Art.-Nr. SOF0051662

€ 163,90

Update inkl. Zusatz-Update
b.com Art.-Nr. SOF0051663

€ 147,90

Zusatz-Update
b.com Art.-Nr. SOF0051664

€ 47,50



LEXWARE Lohn+gehalt pro 2009

Lexware Lohn+gehalt pro 2009 ist das effektive Programm zur gleichzeitigen, schnellen und komfortablen Abrechnung mehrerer Mitarbeiter und Mandanten im Netzwerk. Komplexe Sachverhalte im Bereich Lohn und Gehalt werden sicher und einwandfrei abgerechnet.

Mit Lexware Lohn+gehalt pro 2009 sparen Ihre Kunden viel Zeit, weil alle wichtigen Unterlagen erstellt werden, die Ihr Unternehmen, das Finanzamt oder die Krankenkassen benötigen, wie etwa Lohnkonten, Lohnsteueranmeldungen oder Beitragsnachweise und vieles mehr. Obendrein sind die erforderlichen Module zur Übermittlung der Meldedaten in der Sozialversicherung (dakota) und in der Steuer (Elster) integriert.

Zusätzliche Funktionen bei Lexware Lohn+gehalt pro 2009: Client-/Server-Lösung inkl. 3 Arbeitsplätze – erweiterbar durch Zusatzlizenzen, SQL-Datenbank von Sybase • Benutzer- und Rechteverwaltung inkl. Passwortschutz • Abrechnung von Kurzarbeit vorgangorientierte Startseite • erweiterte Fehlzeitenverwaltung • maschinelles Bescheinigungswesen • Schwerbehindertenverwaltung mitarbeiterbezogene Kostenstellenaufteilung

Die komplette und flexible Lohn- und Gehaltsabrechnung für kleine und mittlere Unternehmen

Erstversion inkl. Zusatz-Update
b.com Art.-Nr. SOF0051665

€ 278,50

Update inkl. Zusatz-Update
b.com Art.-Nr. SOF0051666

€ 190,50

Zusatz-Update
b.com Art.-Nr. SOF0051667

€ 62,90

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

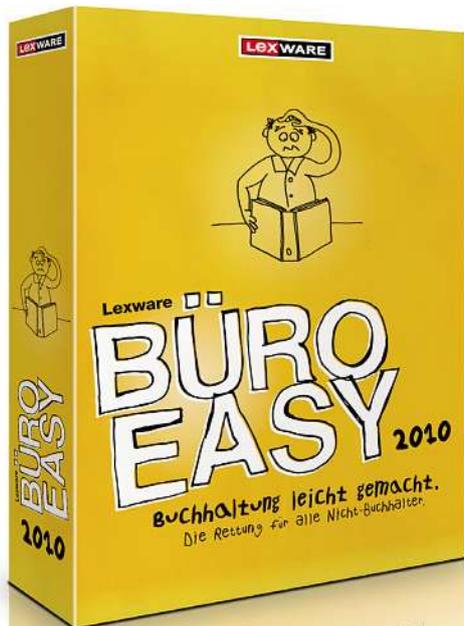
b.com Vertriebsbüro
Braunschweig
0531-310 78-100

b.com Vertriebsbüro
Linden
06403-778 56-0



Buchhaltung leichtgemacht

Die Rettung für alle Nicht-Buchhalter



LEXWARE büro easy 2010

Einfach genial: Die Jederkanns-Version macht Büroarbeit für alle Buchhaltungsmuffel genial einfach. Keine Vorkenntnisse, kein Computer-Chinesisch: einschalten ist alles!

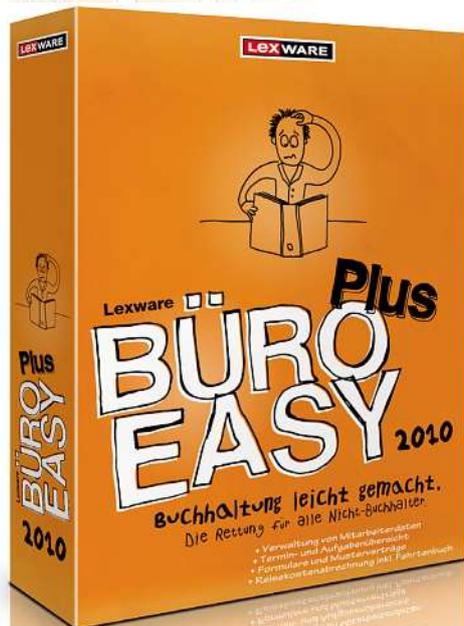
Buchhaltung für jedermann, so dass sie jeder kann. Rechnungen und Angebote schreiben, Kassenbuch führen, Geschäftszahlen überblicken, Online-Banking. **Lexware büro easy 2010** ist das ideale Programm für alle, die sich nicht mit Soll und Haben auseinandersetzen wollen, aber dennoch ihr Unternehmen zielsicher führen möchten.

Exklusiv und kostenlos:

Mit der neuen Version erhalten Ihre Kunden Zugang zum Lexware büro easy Internet-Portal. Hier finden die Clienten hilfreiche Tipps und Informationen zum gesamten Themenspektrum – egal, wo sie sich gerade im Programm befinden.

Ideal für alle Kleinunternehmen, Freiberufler und Selbstständigen

	Erstversion	Update
	b.com Art.-Nr. SOF0051634	b.com Art.-Nr. SOF0051635
	€ 58,90	€ 47,50



LEXWARE büro easy plus 2010

Einfach genial: Die Jederkanns-Version macht Büroarbeit für alle Buchhaltungsmuffel genial einfach. Keine Vorkenntnisse, kein Computer-Chinesisch: einschalten ist alles!

Buchhaltung für jedermann, so dass sie jeder kann. Rechnungen und Angebote schreiben, Kassenbuch führen, Geschäftszahlen überblicken, Online-Banking. **Lexware büro easy plus 2010** ist das ideale Programm für alle, die sich nicht mit Soll und Haben auseinandersetzen wollen, aber dennoch ihr Unternehmen zielsicher führen möchten.

Exklusiv und kostenlos: Mit der neuen Version erhalten Ihre Kunden Zugang zum Lexware büro easy Internet-Portal. Hier finden die Endkunden hilfreiche Tipps und Informationen zum gesamten Themenspektrum – egal, wo sie sich gerade im Programm befinden.

Exklusiv in Lexware büro easy plus 2010: Lexware reisekosten inkl. Fahrtenbuch für 3 Reisende (SE-Version) Mitarbeiterverwaltung, Zeiterfassungsfunktion (auf mehreren PCs installierbar) • Brutto-Netto-Gehaltsrechner (für das Kalenderjahr 2009; für 2010 über kostenlose Internet-Aktualisierung) • Termin- und Aufgabenorganisation inklusive Abgleich mit Microsoft® Outlook (Version 2000, 2003, XP, 2007) • wichtige Formulare und Verträge (z.B. Mietvertrag, Arbeitsvertrag) für Kleinunternehmer

Ideal für alle Kleinunternehmen, Freiberufler und Selbstständigen

	Erstversion	Update
	b.com Art.-Nr. SOF0051632	b.com Art.-Nr. SOF0051633
	€ 88,90	€ 77,50

stop
stop . . .
shopping



b.com
www.bcom.de

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

Wenn ordentlich was reinpassen soll -

Die QNAP NAS Turbo Stations!



- exone® PC Systeme
- exone® Server
- ▶ Storage
- exone® Medical PCs
- Notebooks
- exone® Industrie PCs
- exone® Mini PCs
- Tablet PCs
- exone® Fanless PCs
- exone® staubdichte Systeme

Die QNAP NAS Turbo Station

- sofort ab Lager lieferbar!
- für Business- und Professional User!
- hoher Funktionsumfang!

- sehr leise!
- sehr gute Verarbeitung!

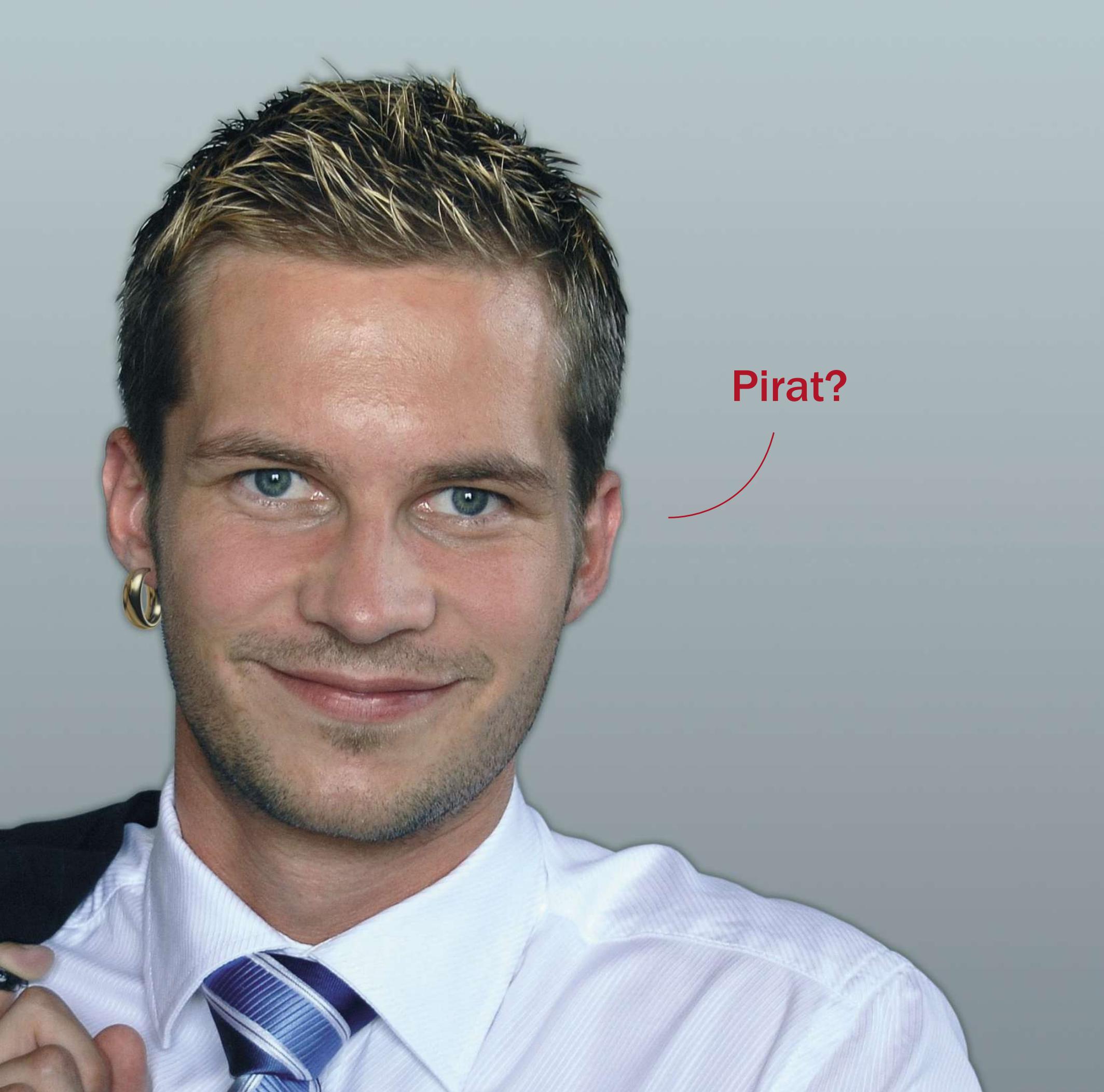


Alle Modelle auf: <http://www.extracomputer.de/shop/Turbo-Station.html>

TS-109	TS-109 II	TS-109 Pro	TS-109 Pro II	TS-119 Turbo	TS-209	TS-209 II
 <ul style="list-style-type: none"> ■ Marvell 5182 Prozessor (500 MHz) ■ 128 MB DDR II ■ 8 MB Flash ■ 1x 3,5" SATA ■ 1x Gigabit RJ-45, 3x USB 2.0, eSATA ■ externes Netzteil ■ Maße (BxHxT) 60 x 182 x 210 mm 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Marvell 5182 Prozessor (500 MHz) ■ 256 MB DDR II ■ 8 MB Flash ■ 1x 3,5" SATA ■ 1x Gigabit RJ-45, 3x USB 2.0, eSATA ■ externes Netzteil ■ Maße (BxHxT) 60 x 182 x 210 mm 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Marvell 5182 Prozessor (500 MHz) ■ 128 MB DDR II ■ 8 MB Flash ■ Windows Active Directory ■ 1x 3,5" SATA ■ 1x Gigabit RJ-45, 3x USB 2.0, eSATA ■ externes Netzteil ■ Maße (BxHxT) 60 x 182 x 210 mm 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Marvell 5182 Prozessor (500 MHz) ■ 256 MB DDR II ■ 8 MB Flash ■ Windows Active Directory ■ 1x 3,5" SATA ■ 1x Gigabit RJ-45, 3x USB 2.0, eSATA ■ externes Netzteil ■ Maße (BxHxT) 60 x 182 x 210 mm 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Marvell 6281 Prozessor (1,2 GHz) ■ 512 MB DDR II ■ 16 MB Flash ■ Windows Active Directory ■ iSCSI-Unterstützung ■ 1x 3,5" SATA ■ 1x Gigabit RJ-45, 3x USB 2.0, eSATA ■ externes Netzteil ■ Maße (BxHxT) 60 x 182 x 210 mm 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Marvell 5182 Prozessor (500 MHz) ■ 128 MB DDR II ■ 8 MB Flash ■ 2x 3,5" SATA, HotSwap ■ 1x Gigabit RJ-45, 3x USB 2.0 ■ externes Netzteil ■ RAID 0, 1, JBOD ■ Maße (BxHxT) 175 x 115 x 214 mm 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Marvell 5182 Prozessor (500 MHz) ■ 256 MB DDR II ■ 8 MB Flash ■ 2x 3,5" SATA, HotSwap ■ 1x Gigabit RJ-45, 3x USB 2.0 ■ externes Netzteil ■ RAID 0, 1, JBOD ■ Maße (BxHxT) 175 x 115 x 214 mm
Art.-Nr. 39936 152,- €	Art.-Nr. 39950 177,- €	Art.-Nr. 39951 178,- €	Art.-Nr. 39952 199,- €	Art.-Nr. 44190 249,- €	Art.-Nr. 39954 198,- €	Art.-Nr. 39955 228,- €
TS-209 Pro	TS-209 Pro II	TS-219 Turbo	TS-239 Pro	SS-439 Pro	TS-409 Pro	TS-439 Pro
 <ul style="list-style-type: none"> ■ Marvell 5182 Prozessor (500 MHz) ■ 128 MB DDR II ■ 8 MB Flash ■ Windows Active Directory ■ 2x 3,5" SATA, HotSwap ■ 1x Gigabit RJ-45, 3x USB 2.0 ■ externes Netzteil ■ RAID 0, 1, JBOD ■ Maße (BxHxT) 175 x 115 x 214 mm 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Marvell 5182 Prozessor (500 MHz) ■ 256 MB DDR II ■ 8 MB Flash ■ Windows Active Directory ■ 2x 3,5" SATA, HotSwap ■ 1x Gigabit RJ-45, 3x USB 2.0 ■ externes Netzteil ■ RAID 0, 1, JBOD ■ Maße (BxHxT) 175 x 115 x 214 mm 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Marvell 6281 Prozessor (1,2 GHz) ■ 512 MB DDR II ■ 16 MB Flash ■ Windows Active Directory ■ iSCSI-Unterstützung ■ 2x 3,5" SATA, HotSwap ■ 1x Gigabit RJ-45, 3x USB 2.0 ■ externes Netzteil ■ RAID 0, 1, JBOD ■ Maße (BxHxT) 175 x 115 x 214 mm 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Intel® Atom N270 Prozessor (1.60 GHz) ■ 1024 MB DDR II ■ 128 MB Flash (DOM) ■ Windows Active Directory ■ iSCSI-Unterstützung ■ 2x 3,5" SATA, HotSwap ■ 2x Gigabit RJ-45, 3x USB 2.0, 2x eSATA ■ RAID 0, 1, iSCSI ■ Maße (BxHxT) 102 x 150 x 216 mm 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Intel® Atom N270 Prozessor (1.60 GHz) ■ 1024 MB DDR II ■ 128 MB Flash (DOM) ■ Windows Active Directory ■ iSCSI-Unterstützung ■ 4x 2,5" SATA, HotSwap ■ 2x Gigabit RJ-45, 5x USB 2.0, eSATA ■ internes Netzteil ■ RAID 0, 1, 5, 6, 5+spare, JBOD ■ Maße (BxHxT) 180 x 235 x 177 mm 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Marvell 5182 Prozessor (500 MHz) ■ 256 MB DDR II ■ 8 MB Flash ■ Windows Active Directory ■ 4x 3,5" SATA, HotSwap ■ 1x Gigabit RJ-45, 3x USB 2.0 ■ externes Netzteil ■ RAID 0, 1, 5, 6, 5+spare, JBOD ■ Maße (BxHxT) 176 x 188 x 255 mm 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Intel® Atom N270 Prozessor (1.60 GHz) ■ 1024 MB DDR II ■ 128 MB Flash (DOM) ■ Windows Active Directory ■ iSCSI-Unterstützung ■ 4x 3,5" SATA, HotSwap ■ 2x Gigabit RJ-45, 5x USB 2.0, eSATA ■ internes Netzteil ■ RAID 0, 1, 5, 6, 5+spare, JBOD ■ Maße (BxHxT) 180 x 235 x 177 mm
Art.-Nr. 39956 222,- €	Art.-Nr. 39958 258,- €	Art.-Nr. 44191 318,- €	Art.-Nr. 44412 349,- €	Art.-Nr. 44751 538,- €	Art.-Nr. 39960 348,- €	Art.-Nr. 42663 558,- €
TS-409U	TS-509 Pro	TS-639 Pro	TS-809 Pro	TS-809U-RP		
 <ul style="list-style-type: none"> ■ Online Kapazitätserweiterung möglich ■ Online RAID-Level-Änderung möglich ■ Marvell 5182 Prozessor (500 MHz) ■ 512 MB DDR II ■ 8 MB Flash ■ Windows Active Directory ■ 4x 3,5" SATA, HotSwap 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Intel® Celeron M420 Prozessor (1.60 GHz) ■ 1024 MB DDR II ■ 128 MB Flash (DOM) ■ Windows Active Directory ■ iSCSI-Unterstützung ■ 5x 3,5" SATA, HotSwap ■ 2x Gigabit RJ-45, 5x USB 2.0, seriell, eSATA ■ internes Netzteil ■ RAID 0, 1, 5, 6, 5+spare, JBOD ■ Maße (BxHxT) 188 x 261 x 261 mm 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Intel® Atom N270 Prozessor (1.60 GHz) ■ 1024 MB DDR II ■ 128 MB Flash (DOM) ■ Windows Active Directory ■ iSCSI-Unterstützung ■ 6x 3,5" SATA, HotSwap ■ 2x Gigabit RJ-45, 5x USB 2.0, 2x eSATA ■ internes Netzteil ■ RAID 0, 1, 5, 6, 5+spare, JBOD ■ Maße (BxHxT) 257 x 175 x 235 mm 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Intel® Core™2 Duo Prozessor (2.40 GHz) ■ 2048 MB DDR II ■ 128 MB Flash (DOM) ■ Windows Active Directory ■ iSCSI-Unterstützung ■ 8x 3,5" SATA, HotSwap ■ 2x Gigabit RJ-45, 5x USB 2.0, seriell ■ RAID 0, 1, 5, 6, 5+spare, JBOD ■ internes Netzteil ■ Maße (BxHxT) 200 x 298 x 270 mm 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Online Kapazitätserweiterung möglich ■ Online RAID-Level-Änderung möglich ■ Intel® Core™2 Duo Prozessor (2.80 GHz) ■ 2048 MB DDR II ■ 128 MB Flash (DOM) ■ Windows Active Directory ■ iSCSI-Unterstützung ■ 4x 3,5" SATA, HotSwap ■ 2x Gigabit RJ-45, 4x USB 2.0, seriell ■ redundantes Netzteil ■ RAID 0, 1, 5, 6, 5+spare, JBOD ■ Maße (BxHxT) 483 x 89 x 532 mm 		
Art.-Nr. 40366 498,- €	Art.-Nr. 40362 624,- €	Art.-Nr. 42293 828,- €	Art.-Nr. 42657 1.388,- €	Art.-Nr. 43241 1.798,- €		

0 73 22 / 96 15 288

www.exone.de



Pirat?

Sind Sie richtig lizenziert?

Sollten Sie diese Frage mit einem „ich weiß es nicht genau“ beantworten, möchten wir Ihnen bei Ihrer Lizenzfassung und der dazugehörigen Lizenzierung helfen. Unser von Microsoft geschultes Team berät Sie gern kostenfrei, unverbindlich und diskret auf die für Sie kostengünstigste und lizenzrechtlich einwandfreie Lösung, damit Sie die Frage: „Bin ich richtig lizenziert?“ mit einem „Ja“ beantworten können. **MEICO-Data ... Wir machen es (Ihnen) einfach!**

MEICO-Data empfiehlt Original Microsoft®-Software.

 Microsoft
Windows Server® 2008

MEICO-Data ist offizieller Microsoft®-Subdistributor.

MEICO-Data Software Handels GmbH · Elbestraße 1-5 · 26135 Oldenburg
Tel.: 0441 - 219870 · info@meicodata.de · www.meicodata.de

Windows Server 2008

Next-Generation Server Operating-System

MEICO-Data empfiehlt original Microsoft® Windows Server 2008 Software.



Abb. ähnlich

Microsoft® Windows Server® 2008

mit integrierten Web-, Virtualisierungs- und Sicherheitstechnologien steigert die Verfügbarkeit und Flexibilität Ihrer Serverinfrastruktur. Die leistungsstarken neuen Werkzeuge wie IIS7, Windows Server Manager und Windows PowerShell geben Ihnen mehr Kontrolle über Ihre Server und vereinheitlichen Web-, Konfigurations- sowie Managementaufgaben. Innovationen wie Netzwerkzugriffsschutz und Read-Only-Domain Controller sichern das Betriebssystem und schützen die Serverumgebung, damit Ihr Geschäft ein Fundament besitzt, auf das Sie sich verlassen können.



HP ProLiant ML350 (G5) 2 Wege Server /Intel Xeon E5410
Quad-Core - 2.33GHz, 12MB L2 - 1333MHz /
1GB Ram (2x 512MB) / Smart Array E200i/64 Controller.
1GB SDRAM PC2-5300
2x 72GB SAS Festplatte Hot Plug 2,5 (1000 U/Min.)
Hrst. Nr. 438730-041
Microsoft® Windows Server® 2008 Standard inkl. 5 Clients
inkl. Hyper-V

5 weitere Clients, Device oder User 99,-* **2479,-***
*zzgl. Mwst.

Sie haben Fragen zur Lizenzierung? Rufen Sie uns an unter **0441 - 219870**.

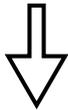
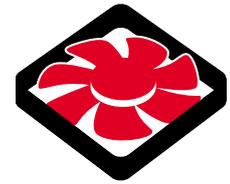
Bei MEICO-Data von Anfang an gut beraten.

Microsoft®
Small Business
Specialist

Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner

MEICO
DATA

PERFEKT KOMBINIERT



80+

80+

www.enermax.de/eco80+

ECO trifft MAGMA

- LEISE** _____ dank MAGMA-Lüfter mit TWISTER-Technologie
- SICHER** _____ durch SafeGuard mit 8-fachem Schutzmechanismus
- EFFIZIENT** _____ 80PLUS zertifiziert
- BELASTBAR** _____ stabile und starke 12-Volt-Schienen
- ZUVERLÄSSIG** _____ erstklassige Komponenten für lange Lebensdauer



Patentierte Twister Lager Technologie

Dauerhaft niedriger Geräuschpegel
Lange Lebensdauer: bis zu 100.000 Stunden

Batwing Blades

Für einen deutlich höheren Luftstrom und geringere Geräuschentwicklung



Website www.enermax.de/eco80+ • Kostenlose Hotline 0800-3637629 (0800-ENERMAX) • E-Mail support@enermax.de

api_π

b.com

COS
COS Distribution GmbH

DEVIL
EDV-DISTRIBUTION

FRÖHLICH
+ WALTER
COMPUTERCOMPONENTS

INGRAM
MICRO

PN_{tec}

SIEWERT
& KAU
DISTRIBUTION.LIVE

soft-carrier
Computerzubehör GmbH

WAVE

FUJIFILM

Fujifilm FinePix S1500

Superzoom-Digitalkamera

Sie ist klein und leicht, verfügt aber dennoch über einen 12-fach optischen Zoom mit einer enormen Brennweite von 33-396 mm (äquivalent zu KB). Damit holt die FinePix S1500 von Fujifilm auch weit entfernte Motive ganz nah heran.

- 10 Megapixel Auflösung
- Objektiv mit 12-fach optischem Zoom
- Bildstabilisator
- 2,7"-LCD-Monitor
- Empfindlichkeit bis ISO 6.400
- Videoclip-Aufnahme
- Gesichtserkennung
- 23 MB interner Speicher
- unterstützt SD(HC)-Karten
- USB 2.0, AV-Out



184,90

Fujifilm FinePix Z33WP

Digitale Kompaktkamera

- 10 Megapixel Auflösung
- Objektiv mit 3-fach optischem Zoom und Bildstabilisator
- 2,7"-LCD-Monitor • Empfindlichkeit bis ISO 1.600
- 50 MB interner Speicher
- unterstützt SD(HC)-Karten
- Wasserdicht bis ca. 3 m
- USB 2.0, AV-Out
- in Schwarz, Pink, Blau, Grün und Gelb erhältlich



154,90

Fujifilm FinePix J25

Digitale Kompaktkamera

- 10 Megapixel Auflösung
- Objektiv mit 3-fach optischem Zoom
- 3"-LCD-Monitor
- Empfindlichkeit bis ISO 1.600
- 20 MB interner Speicher
- unterstützt SD(HC)-Karten
- USB 2.0
- in Schwarz und Silber erhältlich



114,90

www.maxcom.de

Computer
Reseller News
2009
EXCELLENT
DISTRIBUTOR

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

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

abit

amw

ANEMANN
energy

ARCHOS

AC
ARCTIC COOLING

ASRock

ASUS

Canon

Casetek

FOXCONN
THE ART OF MORE

FUJIFILM

FUJITSU

GIGABYTE
TECHNOLOGY

Gyration

Hauppauge!

MS-TECH

Nikon

OLYMPUS

PLEXTOR

PNY
TECHNOLOGIES

PURE
DIGITAL

SCM
MICROSYSTEMS

SENNHEISER
COMMUNICATIONS

Sharkoon

Shuttle

PARKLE

TOSHIBA

ZALMAN

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.

AKTIONSPREIS! Gültig bis 30.06.2009

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

149,- €*



www.edifier.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

Unser Vertrieb

Midi-Tower



Midi-Tower Azteca

- Frontanschlüsse: 2x USB, Audioein- und ausgang in der Front
- Perfekte Festplattenkühlung durch 120mm Lüfter in der Front
- 92mm- und beleuchteter 80mm Lüfter an der Seite, 80mm Lüfter im Heck
- Herausnehmbarer Festplattenkäfig mit Schienensystem, für schnelle und einfache Festplattenmontage
- Möglichkeit, extrem lange PCI/AGP Karten abzufangen
- Einfacher Einbau des Mainboards, dank „1-click pull down sidepanel technology“
- Auch in schwarz erhältlich

AKTIONSPREIS! Gültig bis 30.06.2009

Art.-Nr.: GEH-RM619.B **43,90 €***



Midi-Tower SMILODON

- Front-Anschlüsse: 2x USB 2.0, Audio In & Out
- Front-Tür mit magnetischem Verschluss
- HDD/FDD Einbau schraubenlos möglich mit mitgelieferten Schienen
- Gehäuse-Schrauben und MB-Halter im Lieferumfang enthalten
- Herausnehmbarer Festplattenkorb
- Karteneinbau in Expansion Slots schraubenfrei mit vorinstallierten Schnellverschlüssen
- Kühlsystem mit 4 vorinstallierten Lüftern

AKTIONSPREIS! Gültig bis 30.06.2009

Art.-Nr.: GEH-RM612.BT
GEH-RM612.BS **62,90 €***



Midi-Tower Sagitta

- Frontanschlüsse: 2x USB 2.0, Audio In & Out
- Front-Tür mit magnetischem Verschluss
- HDD/FDD Einbau schraubenlos möglich
- Gehäuse-Schrauben und MB-Halter im Lieferumfang enthalten
- Karteneinbau in Expansion Slots schraubenfrei mit vorinstallierten Schnellverschlüssen
- Kühlsystem mit 3 vorinstallierten Lüftern

AKTIONSPREIS! Gültig bis 30.06.2009

Art.-Nr.: GEH-RM921.BS (schwarz/silber)
Art.-Nr.: GEH-RM921.SR (rot/silber)

39,- €*

Gaming Mouse / Mouse Pad



HOORAI Gaming Mouse GM1100

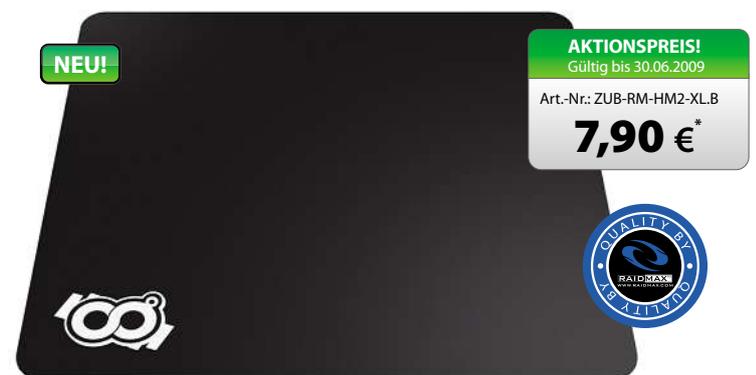
- Optimierte Handauflage garantiert langes, stressfreies Arbeiten
- Dreifarbige Statusanzeige der gewählten dpi-Rate
- Abtastrate zwischen 400 und 2400dpi frei wählbar
- Tastenbelegung und Abtastrate kann per Software frei angepasst werden
- Lasertechnologie und 5 Tasten für ultraschnelles und genaues Gaming
- Teflon Gleitpads und Spezialkabel verbessern die Gleitfähigkeit enorm
- Perfektes Handling Dank frei wählbarer Zusatzgewichte
- Vergoldeter USB-Stecker für schnellste Übertragung

AKTIONSPREIS! Gültig bis 30.06.2009

Art.-Nr.: MOU-RM-GM1100.B

26,90 €*

NEU!



HOORAI Gaming Mousepad Mouse Mat XL

- Größe: 40x35cm, 2mm dünn
- Rutschhemmende Unterseite

- Sehr gute Gleiteigenschaften ermöglichen noch schnellere Bewegungen

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



Florian Fliegel
Vertrieb

ComLine-Sommer-Bundle

Da ist Musik drin!

QuarkXPress 8

inkl. ID2Q & iTunes-Gutschein

QuarkXPress 8 Vollversion	1.149,- Euro*
Markzware ID2Q v4 (ESD)	159,- Euro*
iTunes Gutschein	15,- Euro*
	<hr/>
	1.323,- Euro*

* Reguläre HEKs

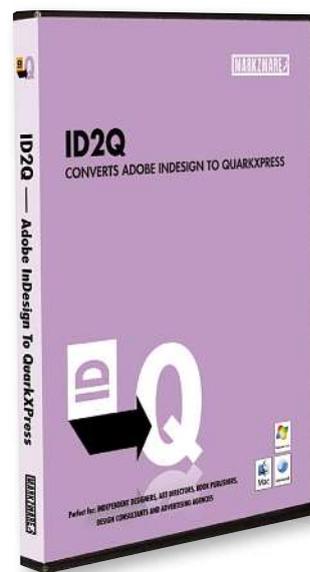
Greifen Sie zu - Sie sparen 224,- Euro!
Nur solange der Vorrat reicht!

QuarkXPress 8: Xperience Design

Eine moderne, intuitive Benutzeroberfläche, Autorenwerkzeuge für Print, Web und Flash sowie designorientierte Typografiefunktionen machen QuarkXPress 8 zu einem leistungsstarken Design- und Layoutprogramm. Erleben Sie Kreativität ohne Grenzen. Xperience Design!

Sie sparen
224,-€

ID2Q ESD-Version



Art.Nr. ZS-8001702

1.099,- €



www.ComLine-Shop.de

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

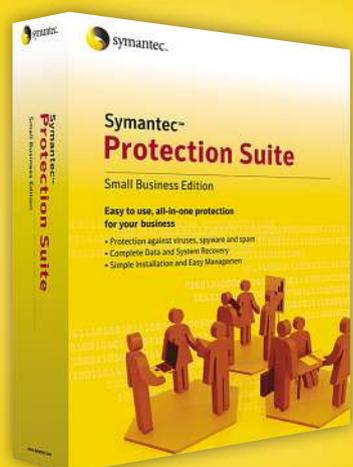
Irrtümer und Preisänderungen vorbehalten. Preise gelten ab Lager Flensburg, zzgl. der gesetzlichen MwSt., Porto und Versicherung. Alle Angebote freibleibend. Alle genannten Garantiezeiten entsprechen den jeweiligen Herstellergarantien. Es gelten unsere allgemeinen Verkaufs- und Lieferbedingungen.





Symantec™ Protection Suite Small Business Edition

NEU



Steht die Abwehr Ihrer Kunden?

Die Symantec Protection Suite Small Business Edition bietet Client-Schutz, E-Mail Sicherheit und Backup.

**Preis pro Client
ab € 63,-²⁾
(HEK netto)**

Benutzerfreundlich und kostengünstig¹⁾:
Die dichte Abwehrreihe für kleine
Unternehmen. **Die Suite überzeugt Ihre
Kunden mit einer leistungsstarken
Verteidigung.**

¹⁾ Im Vergleich zum Kauf von Einzelprodukten.

²⁾ Preis pro Client ab € 63,- basiert auf der Version für 5 User bei einer Laufzeit von 12 Monaten. Die Suite ist auch für 10 und 25 User erhältlich.

NOVASTAR
Software & Consulting GmbH

Gleich informieren und
bestellen! Ihre NovaStar
Software & Consulting GmbH

Tel. +49 (0) 821-44079-44

symantec@novastar.de
<http://www.novastar.de>

**ONLINE
KONFIGURIEREN
KALKULIEREN
KAUFEN**

**Inkl. Beratung
& Support!**

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

GREEN SERVER BALIOS 191 ybto15 / bto-177592



Energieeffizienter 1HE Server zum Einstiegspreis.

- Intel® Core™2 Duo Prozessor E8400 mit 3 GHz
- Intel® Q43 Chipsatz
- 2 GB DDR2 Arbeitsspeicher
- 160 GB WD SATA-2 Festplatte (24x7)
- Intel® GMA4500 Onboard Grafik
- 1x Gigabit LAN
- 6x USB 2.0
- 1x seriell (RS232)
- 250 Watt Netzteil (80+)



www.ico.de/crn

489,-

BALIOS 148 1HE ATOM SERVER ybto61 / bto-194075



Ultrakurzer Entry-Server mit Intel® Atom™ 330 Dual-Core Prozessor.

- Intel® Atom™ 330 Dual-Core Prozessor
- Intel® 954GC Chipsatz
- 2 GB DDR2 Arbeitsspeicher
- 160 GB WD SATA-2 Festplatte (24x7)
- Intel® GMA950 Onboard Grafik
- 1x Gigabit LAN
- 4x USB 2.0
- 1x seriell (RS232)
- 1x parallel
- 250 Watt Netzteil



www.ico.de/crn

279,-

GREEN SERVERTOWER XANTHOS T60 ybto33 / bto-190860



Geräuscharmer Tower Server mit Dual-Sockel und skalierbarer Festplattenkapazität.

- 2x Intel® Xeon® Prozessor mit 2,5 GHz
- Intel® 5100 Chipsatz
- 4 GB DDR2 Arbeitsspeicher
- 1 TB Green-Line Fesplatte (24x7)
- 4x Festplatten Wechselrahmen
- DVD Laufwerk / Floppy
- 2x Gigabit LAN
- 4x USB 2.0
- 1x seriell (RS232)
- 465W Netzteil (80+)



www.ico.de/crn

1499,-

XANTHOS 251 2HE SERVER ybto71 / bto-194072



Extrem performante 2HE-Lösung mit neuestem Intel® Xeon® Prozessor und Platz für 6 Festplatten.

- 2x Intel® Xeon® Prozessor E5520 mit 2,26GHz
- Intel® Mainboard S5500BC
- Intel® 5500 Chipsatz
- 16GB DDR3 FSB1066 REG ECC
- 2x 500GB Festplatte von Seagate (RAID1)
- 4x 1000GB Festplatte von Seagate (RAID5)
- Adaptec Raid-Controller inkl. BBU
- DVD Laufwerk
- 2 x Gbit LAN
- 4 x USB 2.0 Ports
- 1 x RS232 Port
- 510W Netzteil



www.ico.de/crn

2799,-

BALIOS T92 OFFICE ATOM PC ybto12 / bto-179652



Leiser Office PC im kompakten Desktopgehäuse mit Intel® Atom™ CPU.

- Intel® Atom™ 330 Dual-Core Prozessor
- Intel® 945GC Chipsatz
- 1 GB DDR2 Arbeitsspeicher
- 250 GB SATA Festplatte
- Intel® GMA950 Onboard Grafik
- 1x Gigabit LAN
- 6x USB 2.0
- 220 Watt Netzteil



www.ico.de/crn

239,-

BALIOS T50 SLIM OFFICE PC MIT vPRO ybto37 / bto-197261



Kompakter Office PC mit vPro-Technologie.

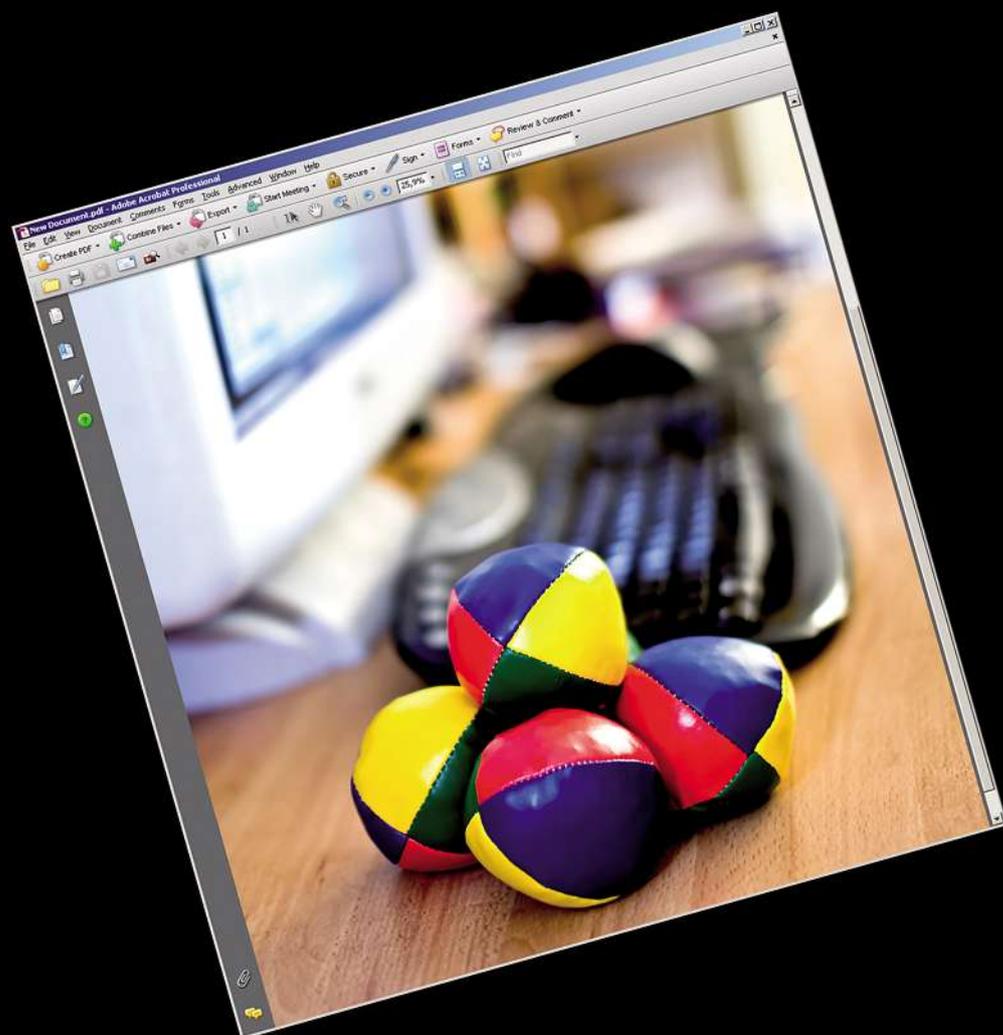
- Intel® Core™2 Duo Prozessor E5200 mit 2,53 GHz
- Intel® Q45 Chipsatz
- 2 GB DDR2 Arbeitsspeicher
- 250 GB SATA Festplatte
- Intel® GMA4500 Onboard Grafik
- DVD Laufwerk
- 1x Gigabit LAN
- 8x USB 2.0
- 1x seriell (RS232)
- 2x PCI
- 1x PCI-e (x16), 1x PCI-e (x4)



www.ico.de/crn

339,-

Sie müssen kein Acrobat sein, um ihn zu beherrschen.



Adobe® Acrobat® 9 Pro, mehr als nur "gucken und drucken"!

Wir, Ihre Adobe Partner, möchten Ihnen die Vorzüge des Adobe® Acrobat® 9 Pro näher bringen. Wir ergänzen Ihre Adobe® Acrobat® Bestellung um eine hochwertige Lern-DVD, damit Sie die Vorteile, wie zum Beispiel PDF-Formulare, Texterkennung, Umwandeln von Websites in PDF oder E-Mail-Archivierung, auch für Ihr Unternehmen nutzen können.

Ihre Adobe® Partner.



www.adobe.de

*Schnell bestellen!
Adobe Acrobat 9 Pro
+
kostenlose Lern-DVD.*



www.meicodata.de



www.actebispeacock.de



www.sos-software.com/adobe



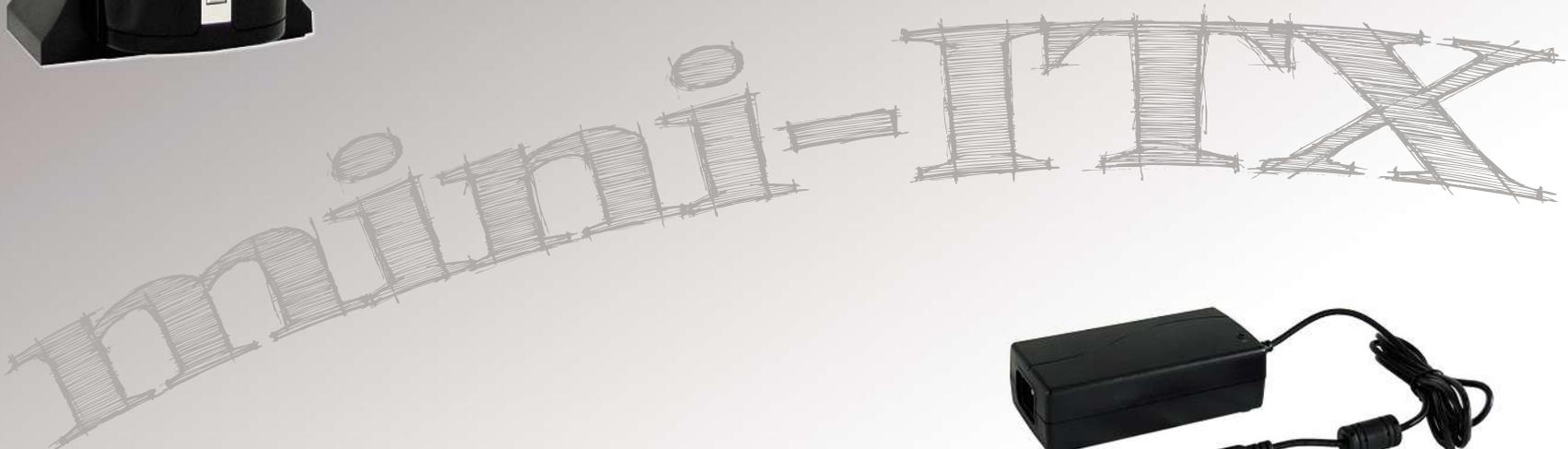
www.everit.de

LC-1300mi

Inkl. Lüftungsschlitzen (seitlich, oben), Netzadapter mit 20/24-Pin, 12V 4-Pin, 2x SATA/4-Pin, Floppy, Netzteil LC75ITX mit 75W max. (extern/passiv), Frontpanel blau beleuchtet, Standfüße für vertikalen Betrieb, Gummifüße für horizontalen Betrieb



LC75ITX
75W-Netzteil (extern/passiv)



LC75ITX
75W-Netzteil (extern/passiv)



SLIM

Optical Disk Drive
(CD/DVD/BLUE-RAY)

Inkl. Lüftungsschlitzen (seitlich, oben), Netzadapter mit 20/24-Pin, 12V 4-Pin, SATA, 4-Pin, Floppy, Netzteil LC75ITX mit 75W max. (extern/passiv)

LC-1320mi



Seit über 22 Jahren Ihr verlässlicher Software Distributor

Corel

CorelDRAW®GraphicsSuiteX4–SBE



Die Small Business Edition der CorelDRAW® Graphics Suite X4 orientiert sich an den Bedürfnissen kleiner und mittlerer Unternehmen, in denen mehrere Anwender Grafik- und Design-Software benutzen. Da sie auf bis zu 3 Computersystemen installiert werden kann, lassen sich beträchtliche Kosteneinsparungen realisieren.

ab **535 €**

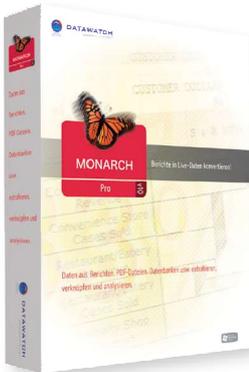
► TIPP: 3 Lizenzen in einem Paket – ein unschlagbares Preis-Leistungs-Verhältnis.

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
GBV03744	CorelDRAW Graphics Suite X4 SBE, WIN, DE, CD	535 €

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

Datawatch

Neu: Monarch 10 in Deutsch



Mit Monarch 10, der weltweit führenden Berichts-Mining- und -Analysenlösung wird die Produktivität auf ein höheres Niveau gebracht. Monarch 10 erlaubt selbst technisch unerfahrenen Anwendern, schnell und einfach verschiedene Filter, Berechnungen und Zusammenfassungen zu erstellen, sie auf verschiedene Datenbestände anzuwenden und Daten zu exportieren.

ab **172 €**

► TIPP: Benutzer von Monarch V7 und früheren Versionen erhalten Monarch 10 zum Upgrade Preis!

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
URP00586	UPG Monarch Pro 10 from Pro 9, 1 User, WIN, DE, CD	172 €
URP00534	Monarch Pro 10, 1 User, WIN, DE, CD	700 €

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

Einige unserer Hersteller:



Mehr unter:

www.sos-software.com/hersteller

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

gotomaxx

Neuer Standard: eRECHNUNG



Ab sofort statt auf den Papierdrucker auf den gotomaxx Portaltreiber "Elektronische eRECHNUNG" drucken. PDF-Rechnung, XML-Dateninhalte, qualifizierte, elektronische Signatur und Verifikationsdatei werden über das gotomaxx Rechnungsportal rechtssicher und nachvollziehbar dem Rechnungsempfänger bereitgestellt.

ab **288 €**

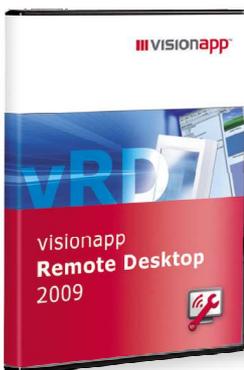
► TIPP: Werden Sie Fachhandelspartner. Autorisierung inkl. Eigeneinsatzversion = höhere Marge + monatliche Belegprovision für Kundenprojekte.

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
OOP00402	gotomaxx Partner-Paket eRECHNUNG DE, WIN, ESD	390 €
OOP00395	Elektronische eRECHNUNG GO, 100 Belege / Monat, ESD	288 €

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

visionapp

Remote Desktop 2009



visionapp Remote Desktop 2009 ist ein Werkzeug für den administrativen Zugriff auf eine Vielzahl von Servern und Clients mit diversen Protokollen. Über 120.000 Administratoren setzen visionapp Remote Desktop bereits ein. Durch die erweiterte Protokollunterstützung ist der entfernte Zugriff auf Betriebssysteme wie Windows-, Citrix-, Linux/Unix- und Macintosh kein Problem mehr.

ab **61 €**

► TIPP: Garantierte Zeitersparnis für jeden Administrator – der 5 Minuten Softwaretest wird auch Sie überzeugen: www.sos-software.com/visionapp

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
KRA00466	vRD 2009 1-5 Named Admins inkl. 1 Y MNT, DE/EN	61 €
KRA00469	vRD 2009 Länderlizenz inkl. 1 Y MNT, DE/EN, WIN	1.453 €

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

SOS-Held der Woche:



Falk Pfitzer
Vertrieb Sindelfingen,
32 Jahre alt.

Spezialist für gotomaxx,
ELOoffice, Starwind & VMware.

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



Geschäftszeiten:

Mo.- Fr.: 08:30 – 17:30 Uhr

SOS Software Service GmbH

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

SOS Software Service GmbH

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

SOS Software Service AG

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

ZOTAC®

GRAFIKKARTE

ZOTAC GeForce 9600GT

Preiswerte Allround-Grafikkarte, die eine solide Spieleperformance bietet und sich dank HDCP-Unterstützung auch für eine flüssige Wiedergabe von geschützten High-Definition-Medien eignet.

- NVIDIA® GeForce 9600 GT Grafikkarte
- 675 MHz Chiptakt
- 512 MB GDDR3-RAM (256 bit)
- 1.800 MHz Speichertakt
- unterstützt DirectX 10 und OpenGL 2.1 sowie NVIDIA® Graphics Plus und CUDA
- 2x DVI (1x HDCP, Dual-Link), TV-Out
- PCIe 2.0 x16

69,90

ART.-Nr.: JBXTJ1

GRAFIKKARTE

ZOTAC GeForce 9800GT ECO

3D-Grafikkarte, die durch optimierte Energieeffizienz überzeugt.

- NVIDIA® GeForce 9800 GT Grafikkarte
- 550 MHz Chiptakt
- 512 MB GDDR3-RAM (256 bit)
- 1.800 MHz Speichertakt
- unterstützt DirectX 10 und OpenGL 2.1, NVIDIA® Graphics Plus und CUDA
- 2x DVI (1x HDCP, Dual-Link), TV-Out
- PCIe 2.0 x16

70,40

ART.-Nr.: JBXTKF

GRAFIKKARTE

ZOTAC GeForce GTX260 AMP²

Gaming-Grafikkarte mit 3-Wege-SLI-Unterstützung für hohe Leistung.

- NVIDIA® GeForce GTX260 Grafikkarte
- 650 MHz Chiptakt
- 896 MB GDDR3-RAM (448 bit)
- 2.100 MHz Speichertakt
- unterstützt DirectX 10 und OpenGL 2.1, NVIDIA® Graphics Plus und CUDA
- 2x DVI (1x HDCP, Dual-Link), TV-Out
- PCIe 2.0 x16

145,90

ART.-Nr.: JBXTJ6

INNOVATIVE DISTRIBUTION

Sharkoon



GAMER-TASTATUR

SHARKOON Rush Board

Für PC-Spiele optimierte Tastatur, die extreme Eingabegeschwindigkeit und Reaktionsfähigkeit ermöglicht.

- 105 Tasten und 12 Multimedia-Tasten
- speziell abgestimmter Tastenanschlag
- ergonomisches Design
- gummierte WASD-Tasten
- PS/2-Anschluss

14,-

ART.-Nr.: NTZ549

Sharkoon



GAMING-MOUSE

SHARKOON FireGlider

Präzise, ergonomische Lasermaus im exklusiven Flammendesign.

- 7 Tasten (6 programmierbar), Scrollrad
- 3.600 dpi Laserabtastung
- 20 G Beschleunigung
- dpi-Umschalter (6 Stufen)
- On-Board-Speicher für Makros
- USB-Anschluss

17,50

ART.-Nr.: NMZ558

ZALMAN



CPU-/GPU-KÜHLER

ZALMAN VF2000

Kühler mit flacher Bauweise, der sich sowohl für Prozessoren als auch für Grafikkarten eignet.

- für Sockel 775, AM2, AM2+ und AM3 und für GeForce 9xxx oder ATI RV700 Grafikkarten
- 1.400-2.350 Umdrehungen/Minute
- 4 Heatpipe-Verbindungen
- Maße: 126x45x110 mm
- inkl. FAN MATE 2 Lüftersteuerung

26,90

ART.-Nr.: JZZ#4G

ZALMAN



CPU-KÜHLER

ZALMAN CNPS9900 LED

Leistungsstarker Kühler mit blau leuchtendem LED-Lüfter.

- für Sockel 754, 775, 939, 940, AM2, AM2+ und 1366
- 900-1.800 Umdrehungen/Minute
- Geräusentwicklung: 19,5-31 dB(A)
- 3 schleifenförmige Heatpipes
- 120-mm-Lüfter
- Maße: 130x152x94 mm

33,50

ART.-Nr.: HXLZ36

OCZ Technology



400-WATT-NETZTEIL

OCZ ModXStream Pro

Netzteil mit Kabelmanagement und besonders leiser Kühlung.

- 400 Watt (82-86% Effizienz)
- Anschlüsse: 6x 5,25", 2x 3,5", 4x SATA, 1x 6-polig und 6+2-polig
- ein 140-mm-Lüfter (temperaturgeregelt)
- „80 PLUS“-zertifiziert
- umfangreiche Schutzfunktionen
- ATX12V 2.2, ATX 2.03, ATX

43,90

ART.-Nr.: TN4013

OCZ Technology



CPU-KÜHLER

OCZ Vindicator

Hochwertiger Kühler mit großem 120-mm-Lüfter und Heatpipes für eine optimale Wärmeableitung.

- für Sockel 754, 775, 939, 940 und AM2
- 1.000 Umdrehungen/Minute
- Geräusentwicklung: 18,5 dB(A)
- 12 Heatpipe-Verbindungen
- 120-mm-Lüfter
- Maße: 120x150x135 mm

19,90

ART.-Nr.: HXLVA1

Antec Believe it.



550-WATT-NETZTEIL

ANTEC TruePower New Series TP-550

Qualitäts-Netzteil, das moderne PCs zuverlässig mit Spannung versorgt.

- 550 Watt (82% Effizienz)
- Anschlüsse: 9x 5,25", 1x 3,5", 9x SATA, 1x 6-polig und 6+2-polig
- ein 120-mm-Lüfter
- „80 PLUS Bronze“-zertifiziert
- umfangreiche Schutzfunktionen
- EPS12V 2.91, EPS, ATX12V 2.3, ATX 2.03, ATX

72,90

ART.-Nr.: TN5AB1

Antec Believe it.



PC-GEHÄUSE

ANTEC Sonata III 500

Elegantes, schwarzes Gehäuse mit integriertem 500-Watt-Netzteil.

- extern: 3x 5,25", 2x 3,5"; intern: 4x 3,5"
- Front: zwei USB-, ein eSATA- und zwei Audio-Ports
- ein 120-mm-TriCool-Lüfter
- Laufwerksschächte mit Silicon-Dämpfern
- herausziehbarer Staubfilter
- ATX, 500-Watt-Netzteil

98,90

ART.-Nr.: TQXA70

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

Ein echtes Multitalent:

Das neue Server-Blade ModularPower 730B80

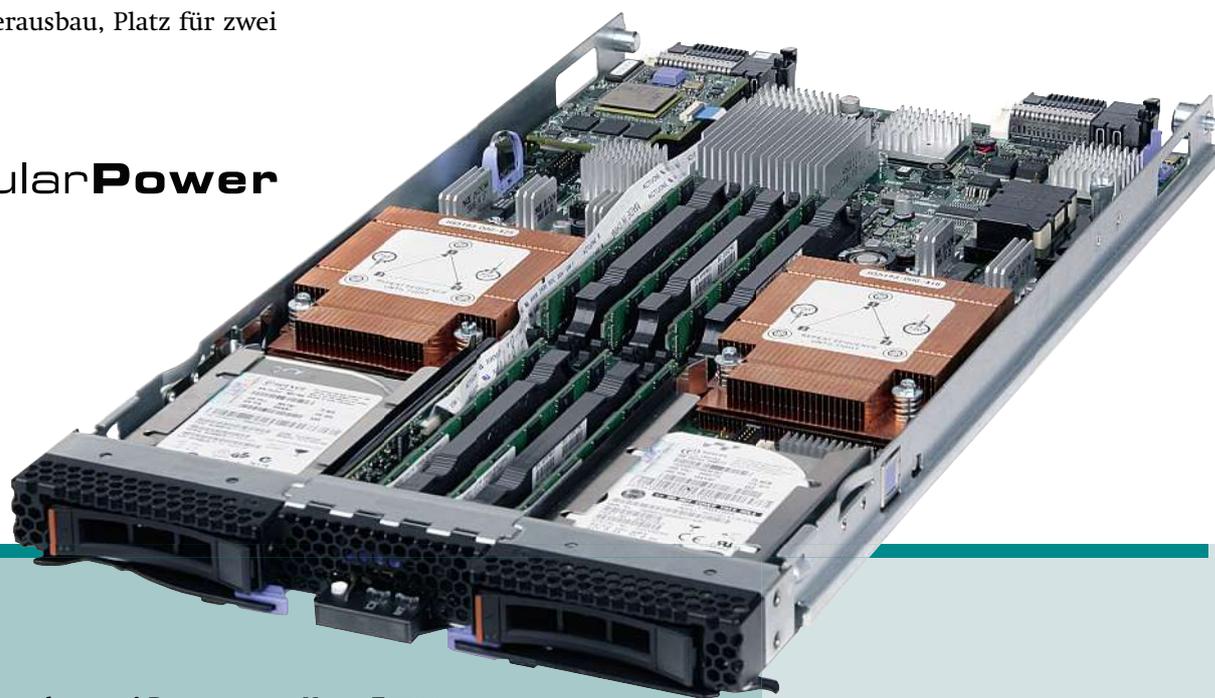
... satte Leistung ohne Kompromisse

Anders & Rodewyk stellt mit ModularPower 730B80 einen Bladeserver auf Basis der neuen Intel Serverarchitektur („Tylersburg“) mit Xeon Prozessoren der Serie 5500 („Nehalem“) vor. ModularPower 730B80 bietet einen hohen Speicherausbau, Platz für zwei

Hotswap-Festplatten und vielfältige I/O-Optionen, darunter Ethernet, SAS und Fibre Channel. Mit seinen bis zu acht I/O-Pfaden eignet sich der neue Blade-Server gleichermaßen für HPC,

Servervirtualisierung, Datenbank-Anwendungen oder – einfacher ausgestattet – als Standardserver für Dienste aller Art. Ein echtes Multitalent eben.

 ModularPower



- › **Ein oder zwei Prozessoren Xeon E5520**
(oder schneller, z. B. Xeon X5570)
- › **12 Steckplätze für RAM-Module DDR3-1333**
(ermöglicht mit 8 GB Modulen bis zu 96 GB RAM)
- › **LSI SAS Controller (RAID 0/1)**
für zwei lokale Hotswap-Platten oder SSDs
- › **Integriertes Management**
inkl. KVM-über-IP und Nutzung entfernter Laufwerke
- › **2 Steckplätze für Erweiterungskarten:**
PCIe x8 (Formfaktor CIOv) und PCIe x16 (Formfaktor CFFh)
- › **Kompatibel zu IBM BladeCenter Produkten**
(Anders & Rodewyk ist Mitglied bei blade.org)
- › **Ab sofort verfügbar**

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

Gewährleistungsinformationen

Wir geben eine 3-jährige Teilegarantie auf unsere ModularPower Produkte. Optional bieten wir einen bundesweiten Vor-Ort-Service an.



www.ar-hannover.de › Anders & Rodewyk

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



ANDERS & RODEWYK

ModularPower 730B80 Bladeserver mit 2 Intel Xeon E5520 Prozessoren, ohne RAM	1.575 €
ModularPower 730B80 Bladeserver mit 2 Intel Xeon E5520 Prozessoren und 12 GB RAM (6 Module)	1.947 €
ModularPower 730B80 Bladeserver mit 2 Intel Xeon E5520 Prozessoren und 24 GB RAM (6 Module)	2.175 €

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

CRN sucht den schnellsten Schrauber

Mit PC-Assemblierung im Vorteil

Eigenmarken kommen beim Fachhandel immer dann zum Einsatz, wenn die Standard-PCs der großen Hersteller den Anforderungen nicht genügen. Sei es, weil ein leiser Betrieb, neueste Komponenten oder absolute Geschwindigkeit gewünscht sind. Anlässlich des Assemblierer-Summits sucht CRN den schnellsten Schrauber.

karl.froehlich@crn.de,
joachim.gartz@crn.de

Beim deutschen Fachhandel ist das Assemblieren von PCs und Servern nach wie vor beliebt. Die großen Rechnerhersteller argumentieren zwar schon seit über einem Jahrzehnt, dass es keine sinnvolle Alternative zu ihren Markengeräten und Build-to-Order-Konzepten gäbe, der Ruf verhallt aber mehr oder weniger ungehört. Die Gründe sind vielfältig und reichen von der Trägheit der A-Brands über den Wunsch nach Spezialanfertigungen bis hin, dass eine Eigenmarke immer noch ein Aushängeschild ist.

Die Argumente dagegen, die sind ebenfalls nicht von der Hand zu weisen. Markenware, wie auch Produkte von B-Brands sind (in der Regel) ausgereift, auf Kompatibilität getestet, erfüllen alle Vorschriften und Auflagen und könnten mit einem dem Bedarf entsprechend umfangreichen Service-Paket ausgestattet werden. Zudem besitzen die Rechner beispielsweise Zertifizierungen wie von Microsoft oder VMware. Dies ist vor allem bei großen Kunden ein wichtiges Kaufkriterium.

Dies hat natürlich auch seinen Preis. Hier sind vor allem mittelständische Kunden offen für günstigere Alternativen. Gleichzeitig sind anspruchsvolle Anwender, im Business- wie im Home-Bereich, durchaus bereit, Geld auf den Tisch zu legen. Auf Höchstgeschwindigkeit oder auch Hochverfügbarkeit ausgelegte Rechner gibt es nur selten von der Stange. Dies gilt auch für geräuscharme PCs. Zwar sind Computer seit ein paar Jahren nicht mehr von Haus aus laut, aber flüsterleise Silent-PCs bleiben eine Sonderanfertigung.



Foto: iStock

CRN-Assemblierer-Meisterschaft: Jeder Besucher kann kostenlos teilnehmen. Aus vorgegebenen Komponenten muss möglichst schnell ein PC zusammengebaut werden



Heimanwender und Gamer legen zudem Wert auf das Design. Ausgefällene Gehäuse oder Rechner mit Wasserkühlung finden sich ebenfalls eher nicht in den Portfolios der großen PC-Fabrikanten.

Assemblierer Summit in Leipzig

Für alle, die sich mit der Fertigung von Servern und PCs beschäftigen, veranstaltet *Computer Reseller News* am 16. Juni in Leipzig den »Assemblierer Summit 2009«. Zu den Ausstellern gehören CPU-Hersteller AMD und die Distribu-

toren Ingram Micro, Tech Data und Microtronica. Die neuesten PC-Komponenten wie CPUs, Grafikkarten und Festplatten gibt es in der Werkstatt-Area live im Einsatz zu sehen.

Die Vortragsreihe eröffnet Christian Ganz, Channel-Chef von Intel mit seiner Keynote über die Trends für den deutschen Assemblierer-Markt. Frank Sauter, Senior Consultant Marktforschung bei CMP-WEKA research + consulting, stellt die Ergebnisse der CRN Channeltracks Assemblierer-Studie vor, die aufzeigt, wo Kundenpotenziale vorhanden sind und wie sich der Systembuilder-Markt künftig entwickeln wird. Petros Jossifidis von Microtronica zeigt zudem, wie Server-Assemblierer neue Kunden gewinnen können.

Rechtsanwalt Dr. Walter Felling referiert über Urheberabgaben, GEMA-Gebühr und wie Systemintegratoren rechtliche Fallen beim Assemblieren vermeiden. Eine ganztägige kostenlose Rechtsberatung informiert über

die Themen Lizenzabgaben, Urheberrechtsabgaben und Rückstellungen für RMA. Die Kanzlei Felling steht zudem für persönliche Fragen zur Verfügung.

Das Highlight für alle Techniker und Schrauber: die CRN-Assemblierer-Meisterschaft. Aus vorgegebenen Komponenten muss möglichst schnell ein PC zusammengesetzt werden. Der Ge-

Assemblierung: zeitraubende Kabelverlegung

winner erhält – neben seinem Titel – 1.000 Euro in bar. Darüber hinaus gibt es wertvolle Sachpreise wie iPods, Soundstationen und die neuesten PC-Komponenten zu gewinnen.

Je nach Ausstattung und Gehäuseform benötigen Techniker im Schnitt zwischen 30 und 60 Minuten für den Zusammenbau der Hardware eines kompletten Rechners. Wenn alle Teile parat liegen, schrauben Profis einen Standard-Midi-Tower auch in rund zehn Minuten zusammen. Eine Zeit, die es bei der Assem-

blierer-Meisterschaft sicher zu unterbieten gilt.

Für den Einbau von Sonderbauteilen, wie sie beispielsweise für einen Silent-PC nötig sind, wird in der Regel mit einem Zeitaufschlag von circa zehn Minuten gerechnet. »Das Anbringen einer Gehäuse-Schalldämmung dauert im Schnitt zusätzliche zehn bis 15 Minuten«, erklärt Thomas Rosenblatt, Geschäftsführer des in Rödermark ansässigen Spezialisten für Silent-PCs, PC-World. Das Aufspielen der Betriebssysteme schlägt mit bis 20 Minuten zu Buche, zuzüglich den Sicherheits-Updates von Microsoft.

Der Funktionstest fällt je nach Anbieter unterschiedlich aus. Grundsätzlich legen Integratoren aber Wert darauf, dass es zu keinen Reklamationen kommt, die Marge ist bereits klein genug. Daher durchlaufen die PCs in der Regel mindestens eine halbtägige Prüfung. Komplexe Rechner laufen über Nacht circa zwölf bis 16 Stunden lang.

Beim Einbau gehört sicherlich die Hauptplatine zu den unhandlichsten Bauteilen. Für PC-World-Chef Rosenblatt ist die korrekte Kabelverlegung die zeitraubendste Komponente: »Zu den Knackpunkten beim Assemblieren eines Rechners zählt außerdem die Beachtung der Vorschriften, wie zum Beispiel für die Kabelverlegung, die CE-Konformität und die EMV-Verordnung.«

Am gefragtesten sind derzeit Mittelklasse-Rechner. Die Preisspanne beginnt hier bei rund 800 Euro. Dafür gibt's bereits Modelle mit Vierkern-CPU, vier GByte Arbeitsspeicher, 1-TByte-Festplatte und Windows Vista Home Premium. Highend-PCs beginnen bei Verkaufspreisen ab 1.250 Euro. Profi-Boliden mit neuester und schnellster Technik wie mit Intels »Core i7-940«-Prozessoren belaufen sich auf deutlich über 2.000 Euro. ■

Computer
Reseller News
assemblierer summit 2009

Inserentenverzeichnis

Actebis Peacock www.actebispeacock.de	11	Lexware www.lexware.de	19	Ecom Electronic Components Trading	40
ADN Advanced Database Network Distribution www.adnbo.com	26	PayPal Deutschland www.paypal.de	5	Enermax Deutschland	44
Avaya www.avaya.com	21	Samsung Electronics www.samsung.de	13	Extra Computer	41
Buffalo Technology www.buffalotech.com	15	Schneider Elektronik www.schneiderelektronik.com	27	ICO Innovative Computer	50
CMP-WEKA Verlag www.cmp-weka.de	25, 33	Tarox Systems & Services www.tarox.de	60	Jet Computer Products	46/47
Ferrari electronic www.ferrari-electronic.de	6	Tech Data Geschäftsbereich Azlan www.azlan.de	2, 17	Maxcom Computer Systems Dtl.	45
Ingram Micro www.ingrammicro.de	29-32	Reseller Market		Meico-Data	42/43, 51
Kaspersky Labs www.kaspersky.com	7	Allnet	35	Raidsonic Technology	34
Lancom Systems www.lancom.de	9	Anders & Rodewyk	56	Siewert & Kau	36/37
		B.Com Computer	38/39	Silent Power Electronics	52
		Comline	48	SOS Software	53
				Symantec (Deutschland)	49
				Wave Computer	54/55

Dieser Ausgabe liegt eine Beilage des CMP-WEKA Verlages bei.
Wir bitten um freundliche Beachtung!

Redaktionell erwähnte Firmen

Action IT	19
Adiva	22
Aetka	59
Avnet	22
Azlan	22
Bell Micro	22
Bitdefender	18
Bluechip	59
Bytec	22
Canon	1, 14
Cisco	1, 10
Combase	15
Comline	13, 21
CPI	22
DNS	22
Kingston	28
Lancom	21
NT plus	10
Origin Storage	28
Sinner Schrader	1, 18
Stonesoft	28
TIM	22

Impressum

Chefredaktion:
Markus Reuter -1559
verantwortlich für den redaktionellen Teil
Stellvertretende Chefredaktion:
Peter-August Schulte -1516
Bereichsleiter Redaktion:
Andreas Raum -1517
Chefin vom Dienst/Leitung Layout:
Andrea Fellmeth -1520
Redaktion:
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
ersienenen 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 95-1512
Fax 08121 95-1597
E-Mail: crn@crn.de
Anschrift des Verlages:
CMP-WEKA Verlag GmbH & Co. KG
Gruber Straße 46a, 85586 Poing
Tel. 08121 95-15 01, Fax 08121 95-1503



Tipps vom Diskus-Recken: Weltmeister und Olympiasieger Lars Riedel steht Händlern Rede und Antwort



Aetka-Geschäftsführertreffen

Fitness und Business in Hartmannsdorf

wolfgang.kuehn@crn.de

Als Co-Pilot im getunten Mini über einen Rundkurs – bei Aetka möglich. Von Diskus-Olympiasieger Lars Riedel Durchhalte-Tipps wenn's im Laden mal nicht so klappt, ebenfalls möglich. Jedenfalls während des Geschäftsführertreffens der TK-Kooperation im Unternehmen in Hartmannsdorf. 1.000 Gäste, 70 Hersteller, viele Informationen und Strahlewetter. Da fällt die Bilanz zur Veranstaltung natürlich gut aus. Und feiern können die Sachsen ohnehin. Das war am Abend angesagt und am Folgetag beim Fitness-Brunch sichtbar.



Kooperationspartner (v.li.): Frank Oelsch COO und Vertriebsdirektor Hartwig Lander von Bluechip mit Aetka-Vorstand Uwe Bauer



Athleten-Interview: Kanu-Olympiasiegerin Birgit Fischer im Gespräch mit Zehnkampf-Olympiasieger Christian Schenk



Bluechip-Hausmesse

Aus dem Lager in die Brauerei-Tenne

wolfgang.kuehn@crn.de

Einmal im Jahr räumt Bluechip sein Lager komplett leer. Dann ist Hausmesse im thüringischen Meuselwitz angesagt. Dafür errichten – wie in diesem Jahr – etwa 40 Lieferanten ihre Stände, wo sonst Paletten lagern. Rund 500 Händler informierten sich über Neues und festigten ihre Zusammenarbeit mit dem Distributor und seinen Herstellern. Ein paar Kilometer weiter, in der Spielkartenstadt Altenburg, ging es am Abend in die Brauerei. Natürlich bei (empfehlenswertem) Bier und (unnachahmlich guten) Thüringer Roster.



Arm in Arm (v.li.): PC-Ware-Manager Sven Donath, Thomas Garbe und Thomas Karchow (ganz rechts) mit Bluechip-Managern Jan Vollrath und Sven Buchheim



Bluechip-Chef Hubert Wolf bedankt sich bei Gattin Brit für die gelungene Veranstaltung



Brit Wolf schneidet mit Thomas Schenk (Microsoft) die vom Hersteller gesponserte Torte an



Aus dem niedersächsischen Diepholz kamen Marco Husmann und Oliver Schmid von GBS



Hartwig Lander führt Marlene Munteanu, Microsoft, durch die Brauerei

All-in-one

mit Microsoft® Small Business Server 2008

Wir installieren Original Windows® Small Business Server 2008 vor.

Produkthighlights



TAROX Server der neuen Generation

Intel® Xeon® 5500er-Prozessoren passen die Serverleistung intelligent und automatisch an die Anforderungen der Anwendungen an und liefern bis zu 9-mal so viel Leistung wie Single-Core-Server². Damit steht bei Bedarf maximale Leistung bereit, während ansonsten bis zu 18% Energie gespart werden.

Sie möchten TAROX Partner werden?

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

- » BTO, ab Losgröße 1
- » TAROX Server für Ihren Büroalltag
- » Windows® Small Business Server 2008, eine integrierte „All-in-One“ Serverlösung
- » Eine neue Generation intelligenter Prozessoren
- » Flexible, leistungsfähig und zuverlässig
- » inkl. 1 Jahr Vor Ort Service NBD

Ausstattung

- » TAROX ParX 700 G3 WIN Server
- » Microsoft® Small Business Server 2008
- » 1x Intel® Xeon® Quadcore E5504 2,0 GHz bis zu 2x Intel® Xeon® 5500er Prozessoren
- » TAROX Server Chassis SC5650DP
- » Intel® S5500 Chipsatz, Intel® Nehalem ready
- » 4x 2048 MB RAM DDR3 1066 ECC reg.
- » 6 Module pro Sockel, max. 32 GB
- » 2x 250 GB SATA Festplatten
- » bis zu 6x SATA hotswap
- » Raid 0,1,10 onboard
- » 2x Intel® LAN onboard
- » DVD Laufwerk
- » Rackmount-Kit optional
- » 36 Monate Garantie, inklusive 1 Jahr Vor Ort Service
- » BTO ab Losgröße 1

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Windows
Small Business Server 2008
Standard



1999,-€*
KL-Nr. 0913112

TAROX



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 Viviv, 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; preistechische Änderungen vorbehalten.

www.tarox.de/crn2009

Der starke Partner für den Fachhandel!

TAROX